

2007年4月自考《谈判与推销技巧》统考大纲 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/254/2021_2022_2007_E5_B9_B44_E6_9C_c67_254033.htm

全国高等教育自学考试市场营销专业(专科)“谈判与推销技巧”课程统一命题大纲 高等教育自学考试是应考者获得高等教育学历的国家考试，命题是确保考试质量的核心工作。为做好市场营销专业(专科)“谈判与推销技巧”课程全国统一命题工作，特制定本命题大纲。

一、课程性质和考试目标 1.课程性质 “谈判与推销技巧”课程是全国高等教育自学考试市场营销专业的专业课程，是为培养学生的涉及交易活动中谈判与推销的基本理论知识与应用能力而设置的一门专业课程。它着力研究交易过程中谈判与推销的原理、策略和技巧，力图通过对谈判原理、策略与技巧的探求，将变幻莫测的谈判与推销活动还原为一种科学性的活动，从而揭示谈判与推销活动的规律、原则、艺术。因而全部研究是围绕推销与谈判两个研究空间展开的，涉及原理与策略、技巧两个层面。谈判与推销技巧是一门有着独特框架体系和丰富研究内容，具有很强的应用性与操作性的课程。“谈判与推销技巧”课程的任务是：使自学应考者对谈判与推销的原理、策略、技巧及其具体实务有全面的了解，具有胜任谈判与推销的决策与管理工作的素质与能力；赋予学生发展高水平的人际关系和大众沟通技巧及应对环境变化的能力。 2.考试目标 通过本课程的学习考试，要求考生：(1)掌握谈判与推销所涉及的基本原理、策略与技巧，要在弄清其产生、发展和变化脉络的基础上，有重点地把握其内容，理解其内涵。这就要求考生必须全面系统地学习教材，并

有目的地深入学习一些重点章节。(2)了解市场营销学、管理学、心理学、商品学、社会学等相关学科关系，学会运用以上学科知识，分析谈判与推销理论、规律和方法。(3)重视理论联系实际，结合我国社会主义市场经济的实践和商务活动来理解谈判与推销技巧的原理、策略与技巧。应注意进行对照比较，分析研究，以期得到一些启发，提高自己分析问题和解决问题的能力。

二、考试内容(各章节的重点内容)

本课程的考试内容与考核目标以课程考试大纲为标准，其重点内容为：

第一章 谈判的定义、构成要素与特征，谈判发生原理，谈判过程中的冲突与合作，谈判的基本原则。第二章 谈判准备的内容与作用，谈判人员的准备、谈判计划的制定。第三章 谈判开局气氛营造，谈判开局策略。第四章 谈判对抗策略，谈判调动与操纵策略、谈判让步策略。第五章 对付威胁的技巧，谈判僵局处理技巧。第六章 报价策略，价格磋商策略。第七章 谈判沟通原理，沟通技巧的运用。第八章 文化差异对谈判的影响，不同文化的谈判特点。第九章 推销的含义与特征，推销目标与方式，推销人员的组织结构与规模，推销观念演变与发展。第十章 顾客购买心理，推销计划。第十一章 寻找顾客的方法，介绍产品方法。第十二章 顾客异议的类型，原因和处理方法。第十三章 捕捉购买信号，建议成交策略。第十四章 服务含义与特征，服务的内容，提高服务质量的方法。第十五章 客户档案建立，客户分析的方法，处理客户投诉。第十六章 推销人员业绩分析指标与方法，推销控制方法，推销总结报告。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com