

信息化商务秘书考试大纲（七）谈判学 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/59/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BF\\_A1\\_E6\\_81\\_AF\\_E5\\_8C\\_96\\_E5\\_c39\\_59215.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/59/2021_2022__E4_BF_A1_E6_81_AF_E5_8C_96_E5_c39_59215.htm) 谈判学151、谈判说略理解 1、了解谈判的基本涵义、前提和基本要素。 2、商务谈判的特点和原则 了解 2、了解商务谈判的特殊性及其基本原则：守法原则、诚信原则、平等互利原则、相容原则 3、商务谈判中的环境和心理因素 重点 3、了解影响商务谈判的主要客观环境因素，考虑客观因素时应注意的几个问题，商务谈判的主观心理因素等 4、商务谈判的准备工作 了解 4、学会谈判前的调查方法、方案的制定、谈判队伍的组织、谈判地点的选择和现场布置、。 5、商务谈判的程序及技巧 了解 5、了解谈判的准备工作（包括物质方面和谈判内容的准备），谈判的方案及议程安排，谈判的过程及相关对策等问题。 6、货物买卖业务谈判的主要内容 重点 6、了解国际国内货物买卖业务谈判的基本内容和方法 7、对外加工装配谈判的主要内容 重点 7、了解对外加工装配谈判的主要内容和方法 8、技术贸易谈判的主要内容 重点 8、了解技术贸易谈判的主要内容和方法 9、工程承包谈判的主要内容 重点 9、了解工程承包谈判的主要内容和方法 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](http://www.100test.com)