

电子商务考试商务谈判考试复习要点电子商务师考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645257.htm

商务谈判考试要点简答题一、谈判的基本原理？1. 谈判的本质是人际关系的一种特殊表现。2. 谈判的核心任务在于一方企图说服另一方或理解、或允许、或接受自己所提出的观点。3. 谈判产生的条件是双方在观点、利益和行为方式等方面既相互联系又相互冲突或存在差别。4. 谈判的关系构成是双方在物质力量、人格、地位等方面都相对独立或对等。5. 谈判的工具是思维----语言链。二、商务谈判的基本特征？1. 商务谈判具有利益性2. 商务谈判具有平等性3. 商务谈判具有多样性4. 商务谈判具有组织性5. 商务谈判具有约束性三、谈判期望的利用？1. 谈判期望强度的利用2. 谈判期望水平的利用3. 谈判期望目标效价的利用四、均衡条件的基础？均衡条件主要源于谈判双方均势状态下所存在的共同利益。1. 双方都要求格局稳定，保持均势。2. 双方都希望达成两方大体满意的谈判协议。3. 双方都期望维持良好的合作状态。4. 双方都愿意维护良好的、长期的关系。五、让步的基本原则？1. 有效适度的让步2. 让步要谨慎有序3. 双方共同做出让步4. 每作出一项让步，都必须使对方明白，本方的让步是不容易的，而对对方来说这种让步是可以接受的5. 对对方的让步，要期望得高些六、最后通牒？最后通牒是指商务谈判在陷入僵局时，一方向另一方亮出最后的条件，如价格、交货期、付款方式，以及规定谈判的最后期限等，表示行则行，不行则罢，迫使对方作出让步，以打破僵局的策略。条件：1. 己方处于强有力的地位，对

方只有我方这个交易对象2. 使用其他方式均无效3. 对方所持立场是己方最低要求或达不到最低要求4. 我方的建议和条件在对方的接受范围之内

名词解释1. 尼尔伦伯格对商务谈判的解释：谈判的定义最为简单，而涉及的范围最为广泛。每一项寻求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。只要人们是为了改变相互关系而交换观点，只要人们是为了取得一致而磋商协议，他们就是在谈判。

2. 文案调查法：指谈判人员对现有的各种信息资料进行搜集、分析和研究，调查了解谈判对手的方法。

3. 谈判议程：是谈判将要讨论的内容的清单，是谈判活动的各种事项安排和时间安排。包括通则议程和细则议程。

4. 还价：指谈判过程中，一方报价之后，另一方通过争论或采用各种策略或技巧，促使报价方变更其所报价格等交易条件，使谈判向有利于己方实现目标的方向发展的活动。

选择判断题涉及内容 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