

全国 2011 年 4 月自学考试现代谈判学试题

课程代码: 03293

一、单项选择题(本大题共 20 小题, 每小题 1 分, 共 20 分)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的, 请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. 我国的谈判理论研究始于 20 世纪 80 年代末期, 在已出版的著作与读物中把谈判界定为“谈判双方(各方)观点互换、情感互动、利益互惠的人际交往活动”的学者是(A)1-7
A. 田志华 B. 李明新
C. 牟传琳 D. 李湘军
2. 满足需求是谈判的(C)1-12
A. 基础 B. 目标
C. 本质 D. 手段
3. 多用于价格谈判的方式是(C)2-40
A. 温和式谈判 B. 立场式谈判
C. 独立式谈判 D. 从属式谈判
4. 在经贸谈判中, 双方地位平等是指双方(D)3-55
A. 在实力上的平等 B. 在经济利益上的平等
C. 在级别上的平等 D. 在法律上的平等
5. 在经贸谈判的类型中, 涉及内容最多, 应用范围最广, 出现频率最高, 最具有普遍性、一般性特点的经济谈判是(D)3-58
A. 供用电谈判 B. 借款谈判
C. 融资租赁谈判 D. 货物买卖谈判
6. “金无足赤, 人无完人”。这句俗语用在谈判人员的个体素质上指的是谈判人员在道德修养方面应该做到(C)4-100
A. 坦诚守信 B. 法纪严明
C. 作风民主 D. 廉洁正直
7. “理论指导, 勤奋实践”在谈判人员的能力培养中属于(A)4-109
A. 培养和提高能力的途径 B. 培养和提高能力的原则
C. 培养和提高能力的关键 D. 培养和提高能力的目标
8. 在激励过程理论中, 美国心理学家弗鲁姆在 1964 年出版的《工作与激励》一书中提出了(B)5-145

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

- A. 需要层次论 B. 期望理论
C. 目标理论 D. 强化理论
9. “墙毁于其隙，木毁于其节”这句话用于谈判班子的人员构成中主要是指(A)4-119
A. 代理人安排的合理性 B. 谈判班子的人员安排的理想性
C. 谈判班子的内部管理的重要性 D. 谈判人员的相互配合的重要性
10. 首先探讨谈判理论问题的国家是(C)6-155
A. 英国 B. 法国
C. 美国 D. 日本
11. 斯科特认为，采取谋求一致的谈判方法应当从(B)6-187
A. 设计完善的谈判计划开始 B. 创造良好的谈判气氛开始
C. 制定明确的谈判方针开始 D. 拥有饱满的谈判热情开始
12. 下列关于中国古代成功决策案例表述正确的是(C)7-195
A. 楚悼王“远交近攻”的决策 B. 秦昭王的“从善如流”的决策
C. 孙权采纳的“孙刘两家联合抗曹”的决策 D. 唐太宗的“明法审令”的决策
13. 对信息分析工作最基本的要求是(D)7-229
A. 宏观与微观相结合 B. 静态与动态相结合
C. 当前与长远相结合 D. 定性与定量相结合
14. 以正面的对抗的强制行为作用于对方，以期实现我方意愿的谈判谋略是(D)8-255
A. 常规式谋略 B. 利导式谋略
C. 迂回式谋略 D. 冲激式谋略
15. 下列属于制造僵局策略技巧的是(B)8-280
A. 提供方案 B. 进退有度
C. 齐头并进 D. 咄咄逼人
16. 应用探询性辩说应掌握的技巧是(A)9-319
A. 投石探路与欲擒故纵 B. 导之以理与动之以情
C. 感之以诚与诱之以利 D. 借物喻理与援引惯例
17. “直道好跑马，曲径可通幽”在倾听口语的技巧中，指的是倾听者必须(D)9-300
A. 保持全神贯注 B. 乐于积极参与
C. 熟谙于排除干扰 D. 善于揣摩推测
18. 在构建谈判方案的证明框架时，必须遵循的规则是(A)10-349
A. 逻辑证明 B. 猜测
C. 经验判断 D. 直觉判断
19. 通过强调两种事物之间的差别，以表示拒绝的方法，在谈判常用的逻辑方法中属于

(C) 10-337

- A. 喻证法 B. 对比法
C. 区别法 D. 正名法

20. 愿意采用纵向谈判方式的是(C) 11-364

- A. 中国人 B. 法国人
C. 美国人 D. 阿拉伯人

二、多项选择题(本大题共 5 小题, 每小题 2 分, 共 10 分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的, 请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

21. 谈判基本要素的构成包括(ABCD) 2-36

- A. 主体 B. 客体
C. 媒介 D. 目的
E. 结果

22. 谈判人员的能力结构包括(ABCDE) 4-103

- A. 交际能力 B. 表达能力
C. 推断能力 D. 应变能力
E. 决策能力

23. 原则谈判理论的代表人物有(ABC) 6-166

- A. 哈佛大学谈判中心主任雷法
B. 哈佛大学法学院教授罗杰·费希尔
C. 哈佛大学法学院教授威廉·尤瑞
D. 美国谈判学会会长杰勒德·I·尼尔伦伯格
E. 美国布朗戴斯大学的阿伯拉罕·H·马斯洛教授

24. 将发现问题作为谈判决策的思维起点基于的理由是(BCD) 7-201

- A. 现实情况与理想目标之间存在或大或小的某些差距
B. 问题是谈判决策行为的起始原因
C. 问题制约着决策程序的其他步骤
D. 问题决定着谈判决策的复杂程度
E. 问题为审定方案限定参照标准

25. 蒋春堂主编归纳的 外国人认为中国人在谈判中表现出来的特点是
(ABCD) 11-382

- A. 自尊心强, 爱面子, 历史感强 B. 谈判时政策性原则性强, 灵活性差

自考备考三件宝:
自考笔记、
真题及答案、
录音课件!

C. 谨慎多疑, 条件苛刻, 善于讨价还价 D. 重友情, 讲义气, 热情好客

E. 善用拖延成本

三、名词解释(本大题共 5 小题, 每小题 3 分, 共 15 分)

26. 谈判实践 1-3

答: 谈判实践是人们出于某种欲望、需求, 彼此阐述自我意愿, 协调相互关系, 为取得一致、达到各自目的所进行的语言交流活动。

上述定义包含着谈判实践的基本含义:

第一, 谈判活动必须在两个或两个以上的参与者之间进行, 参与谈判的总是具体的人。

第二, 谈判活动的参与者之间存在着某种观点、立场、利益方面的分歧或冲突。

第三, 参与谈判活动的目的是缩小或消除分歧, 缓和或解决冲突, 建立或改善关系, 也就是为了满足需求。

第四, 谈判实践是一种普遍存在的人类交往活动, 主要凭借语言交流来实现。

27. 横向谈判 2-39

答: 横向谈判是指将确定的各项议题综合起来, 齐头并进、循环往复地讨论每一项议题的谈判方式。这种方式适用于所谈条款的内容属于并列式的互相联系的几个问题。

28. 谋略 8-251

答: 谋略是指为了实现某种目标而设计、制定或采用的计谋。一般来说, 为了实现总体目标的谋略具有全局性和战略性, 可以称之为战略性谋略; 为了实现具体目标的谋略则具有局部性和战术性, 可以称之为战术性谋略。本书将战略性谋略叫做谋略, 而将战术性谋略称为策略。

29. 陈述 9-315

答: 陈述是指就自己的立场、观点、意见、方案等问题所进行的主动性阐述。谈判活动中陈述的目的是为了表明自己一方对各种问题的基本看法, 以便使对方了解。陈述与应答有所不同, 陈述是自己决定内容并且主动进行, 较多地使用陈述句式; 应答是对方决定内容并且被动进行, 可以使用多种句式。谈判中的陈述也是传递信息、沟通情感、促进合作的一种重要方法。

30. 类比法 7-229

答: 类比法是将两类不同性质的信息加以比较从而推测出它们的相同点。

四、简答题(本大题共 5 小题, 每小题 5 分, 共 25 分)

31. 简述谈判学的研究对象。 1-17

答: 谈判学的研究对象主要包括四部分内容: 介绍谈判的基本常识, 揭示谈判的一般规律, 探讨策略技巧的应用, 借鉴成果、总结经验。

(1) 介绍谈判的基本常识

任何一项课题的研究都必须以客观存在为基础并继承前人的研究成果。人们在长期的谈判实践中,经过不断地积累、总结,形成了一系列定型的常识。这些常识对谈判活动起着制约和规范作用,也是进行谈判学研究必须具备的基础知识。

(2) 揭示谈判的一般规律

本部分主要探讨谈判的基本理论问题。历史和逻辑的统一是建立理论体系的基本要求,谈判具有悠久的历史,涉及的领域非常广泛,我们通过对谈判历史的考察和分析可以从中发现谈判活动的一系列共性,即谈判活动的规律性。

(3) 探讨策略技巧的应用

谈判是一种复杂多变的活动,也是一个艰难曲折的过程,任何成功的谈判都需要理论指导,都必须遵循谈判的特点和规律,同时也需要谈判人员的灵活机智。在这个意义上来说,谈判又是参与人员智慧的较量,是各种能力的综合运用。这些智慧和能力在具体的谈判过程中表现为策略和技巧的应用。

(4) 借鉴成果、总结经验

美国作为经济发达国家,纷繁复杂的谈判活动促使其首先探讨谈判的理论问题。从20世纪50年代起,一批具有谈判经验并掌握相关知识的专家、学者和律师投身于谈判理论的探索和研究。60年代初期成立了专门的谈判研究机构及全国性的谈判学会,研究的内容涉及到谈判的诸多方面。到20世纪60年代中后期便初步形成了具有实用价值的谈判理论体系。此后,西方国家有多种研究谈判理论的著述相继问世。从20世纪80年代开始,我国翻译出版西方国家的谈判读物。西方国家的谈判理论、谈判策略、谈判方法、谈判技巧对我国谈判理论的研究和谈判活动的开展产生过重要影响,并且这种影响仍将继续发挥作用。针对这种背景,我们认为谈判理论体系的构建与完善需要借鉴西方国家的研究成果。

32. 简述建设工程谈判的特殊性。3-63

答:建设工程谈判是指承包方与发包方就完成工程建设任务和支付价款等问题而进行的谈判。建设工程也叫做基本建设工程承包或基本建设工程承揽。

建设工程谈判与一般的承揽谈判比较具有以下特殊性:

(1) 建设工程谈判的主体是发包方和承包方,且双方均为法人。根据《建筑法》和《建设工程勘察设计合同条例》的有关规定,建设工程合同的建设人即发包人,只能是经过有关部门批准的建设工程单位;承建人作为承包人(包括总承包的单位和分包单位),也只能是具有从事勘察、设计、建筑、安装施工资格的法人。公民个人既不能成为发包人,也不能成为承包人。

(2) 建设工程谈判的标的是基本建设工程。即主要作为基本建设工程的各类建筑物、地下设施、附属设施的建统,以及对路线、管道、设备进行的安装建设。为完成一般工程建设项目而进行的谈判,如个人为建造住房而与其他公民或建筑队进行的谈判,不属于建设工程谈判,而应属于承揽谈判。

(3) 国家对建设工程谈判实行严格的管理。由于建设工程的标的物为不动产,工程建设对国家和社会生活的各方面影响较大,所以,国家对建设工程谈判以及合同的订立、履行方面,都具有严格的干预措施。

(4) 建设工程谈判需要采用招标投标方式进行。建设工程的招标投标活动,应当依照有关法律的规定公开、公平、公正进行。

33. 简述个体意识对行为的影响的主要表现。5-130

个体意识对行为的影响主要表现在以下三个方面:

一、个体意识影响行为选择

个体意识支配下的行为选择,可分为行为方向的选择和行为方式的选择。

1、个体的行为方向主要通过认识活动来实现。认识活动包括科学反映和价值定向。科学反映立足于客体,是个体力求如实把握客体知识的认识过程。经过科学反映过程,谈判人员认识到自己的“角色”,并且意识到自身的需要,产生行为的动机。价值定向是在科学反映的同时,从满足自身需要的角度出发对活动意义的评价,是个体对满足自身需要的对象之间的特定关系的认识。这一认识过程立足于主体,力求满足的是主体自身的需要。

2、经过科学反映和价值定向相互交织的认识活动,主体认识了客体,产生了需要,并在思想上以价值关系将主客体联系起来,形成轻重缓急的排列次序,并以此确定行为的方向。由于不同的谈判人员所处的社会地位不同,谈判与自己的利害关系不同,置身的传统文化背景不同,受教育的程度不同,以及经历、职业、世界观的不同,其反映客观事物的能力、价值观念必然各不相同。因此,确定的行为方向 and 行为的排列次序也无疑会存在着差异。

3、行为方式的选择也叫做行为的自我设计,其中包括行为的步骤和计划。主体的行为方向确定之后,便会选择行为方式。由于不同主体的意识存在着差别,他们为实现谈判目标而选择的行为方式也不会相同。通常情况下,相同的目标可以通过不同的方式来实现,如,为了达成协议,有的谈判人员可能选择常规式的谈判方式,有的谈判人员可能选择利导式的谈判方式,有的谈判人员可能选择冲激式的谈判方式。一般来说,谈判人员只有对主客观条件的认识和判断比较准确,对行为的目标具有坚定的信念,才会进行科学、合理的行为设计,才会选择有效、可行的行为方式。

二、个体意识影响行为监督

1、无论是行为定向，还是行为设计，都必须依据谈判的具体情况做出决定。这种决定是否符合实际，是否切实可行，还需要通过谈判实践进行检验。个体意识对行为的监督主要体现在谈判的过程之中。随着谈判活动的进行，主体总是不断地进行着观察和分析，以加深对谈判活动的再认识，判断自己的行为选择是否恰当，以便随时做出调整或修正。一般来说，主体的科学认识水平越高，对谈判实际情况的观察反映就越敏锐。

2、个体意识对行为的监督，也包括谈判人员对自己行为的评价。由于谈判人员个体的自我期望、动机、情感、意志各不相同，所以，自我评价往往与实际情况存在着明显差距。有的人于得很好，自我评价却很低；有的人干得很差，自我评价却很高。谈判人员的自我评价具有明显的主观性特点，主观评价的差别主要取决于谈判人员本身意识水平。常言道：“人贵有自知之明”，只有时刻监督、如实评价并及时调整自己的行为，才能有利于谈判活动的正常进展。

三、个体意识影响行为控制

通过自我监督做出自我评价，使谈判人员看到了自己的行为与谈判实际的差距。为了达到期望目标，一般来说，谈判人员会对自己的行为进行控制或调节。这种控制或调节是人类意识能动性的具体表现。这种能动性既可以促使主体的行为向着有利的方向转变，也可能成为妨碍这种转变的消极因素。为了促使行为向着有利于谈判进展的方向转化，在控制或调节行为时应当以对行为进行监督得到的实际情况作为依据，以积极进取的态度，采取具有针对性的有效措施，抑制消极因素，使行为符合谈判的实际要求；而应该尽量避免出现“文过饰非”、自欺欺人等弊端。

34. 简述整理信息的要求。7-222

答：信息整理是谈判决策的基础性工作，为了使决策工作富有成效，在信息整理问题上应该符合以下要求：

(1) 迅速及时

迅速及时是针对信息的时效而言的。信息整理是决策工作的一个中间步骤，如果搜集的信息数量多而整理效率低、速度慢，就可能使许多时效性强的信息失去作用或者不能充分发挥作用。在经济活动节奏加快、社会环境瞬息万变、各种信息不断生成、信息寿命明显缩短的情况下，为了充分发挥信息的价值，占据主动地位，取得竞争优势，对信息的整理工作必须迅速及时。

(2) 准确无误

准确无误是针对信息的内容而言的。信息的准确无误，是有效利用的前提和基础。整理信息的目的是揭示资料的本质含义，使其更能够真实准确地反映现实状态和相关环境。整理信息的人员具有主观能动性，其观点、能力、经历、学识、方法、经验等因素都可能影响信息的

选择、归纳和概括。尤其是对一些观点不明朗的信息,如果整理人员的认识偏颇、能力有限、经验不足、方法欠妥、主观臆测,那么,就可能出现误解与偏见。如果以这些带有偏见与误解的信息作为决策的依据,就有可能使决策出现偏差,从而导致不良后果。

(3) 简短精练

简短精练是针对信息的表述而言的。简短精练即要求使用简单明了的词语、数据或公式等来表述完整的信息内容。应用简短精练的语言表述信息,可以使决策人员准确地把握谈判面临的主要问题,以此为依据顺利地开展工作,迅速地做出相关决策。

既要做到语言表达简短精练,又要做到反映的内容完整准确,这具有相当的难度。这就要求对信息要去粗取精、精益求精,对表述信息的语言要反复推敲、删繁就简、浓缩提炼。

(4) 明确具体

明确具体是针对信息的实用而言的。整理信息的目的是为谈判决策提供依据,每一项具体的谈判决策都具有特定的决策内容,特定的决策内容决定了所需材料的针对性、明确性和具体性。整理信息的明确具体对于某项决策活动来说,应该符合谈判决策程序和决策内容的具体要求。这就是说,在整理材料的过程中,首先要明确整理材料的目的是为具体的决策活动提供可靠依据,以具体的决策程序和决策内容作为筛选、取舍、补充材料的主要标准。

35. 简述谈判活动中常见的转移话题的方法。9-329

答: 谈判活动中常见的转移话题的方法有以下四种:

(1) 答非所问

谈判过程中如果需要回避对方提出的某些问题,但又不能中断交谈,便可以使用答非所问的方法将话题转移。

(2) 观风转舵

谈判过程中如果发现对方对你提出的问题不理不睬、避而不答,那么你就应该设法转移话题,以便缓和交谈气氛,引起对方兴趣。观风转舵法就是根据观察到的形势,从另外角度提出原来讨论的话题。

(3) 节外生枝

如果发现继续交谈原有议题将对自己不利,那么,可以根据相关点将其转移到有利的另一个话题。

(4) 打断引开

打断引开法是指打断原有话题将其含义引向对自己有利的方面。这种方法需要两个人密切配合。

五、论述题(本大题共 2 小题, 每小题 10 分, 共 20 分)

36. 试述谈判应当遵循的基本原则。2-43

答:

谈判的基本原则是指对谈判活动具有规范、指导和制约作用的指导思想或准则。一切成功的谈判都是参与者共同努力的结果,而能否成功的关键则在于谈判人员是否遵循谈判的基本原则。在某种意义上说,谈判的基本原则对谈判人员的谈判行为具有明确的规范性、普遍的指导性和显著的制约性。

(1) 平等互利原则

平等互利原则是指谈判人员应该享受平等权利、承担平等义务,以求取得对各方有益的谈判结果。

(2) 坚持正义原则

坚持正义原则是指谈判人员应该奉行公正、有利于社会进步、有利于和平和人类发展的谈判标准。

(3) 谋求一致原则

谋求一致原则是指谈判人员为了达成协议应该求同而存异,设法寻求各方都感到满意的解决方案。

(4) 依据标准原则

依据标准原则是指谈判需要以一定的客观标准作为交换条件的依据。客观标准是指独立于各方意志之外的合乎情理,具有普遍性、公正性、适用性的准则。如市场价格、以往惯例、通用准则、道德标准、科学依据等。由于谈判所涉及的内容广泛,所以客观标准也各不相同。但从总体来看,客观标准具备普遍性、公正性和适用性的共同特点。

(5) 真诚守信原则

真诚守信原则是指谈判行为应该出于真诚的愿望,谈判人员应该真诚相待、互守信用。真诚是谈判成功的首要条件,只有出于真诚,双方才会认真地对待谈判。谈判中的“守信”包含两点含义:其一,讲真话,而说不说假话,这叫做“言必信”;其二,遵守合同,实践诺言,这叫做“行必果”。

(6) 确定灵活原则

确定灵活原则是指谈判的目标要确定,应用的策略技巧要灵活。

(7) 时间效率原则

时间效率原则是指谈判人员应该重视时间效率对谈判的影响。“时间就是生命”、“效率就是金钱”,任何有实际意义的人类活动都不能脱离时间和效率,谈判也不例外。

(8) 遵纪守法原则

遵纪守法原则是指谈判的内容及签订的契约必须严格遵守国家乃至国际的相关法律、法规、政策、惯例等。这条原则主要适用于经济和科技谈判。

37. 试述谈判策略技巧的作用。8-256

答：按照谈判的基本程序，可将策略技巧的作用归纳为以下五点：

(1) 创造良好的开端

谈判没有固定不变的内容，更没有千篇一律的格式，每次谈判都会遇到新的情况。所以，无论是久经沙场、经验丰富的老手，还是初出茅庐，首次上阵的新兵，都面临着一个从头开始的共同问题。良好的开端是成功的一半。如何开好头，为以后的谈判打下良好的基础至关重要，也大有文章可做。谈判人员应该见机行事，施展策略。在谈判的开局阶段，策略的作用主要是创造良好的气氛或和谐的环境，为下一步谈判打下良好的基础。

(2) 掌握前进的方向

谈判是一个复杂艰难的过程。有的谈判从开场到结局要经历漫长的岁月，要经过多次的交流磋商，要经受艰难险阻的考验。比较正规的谈判都要经过开局、交流、磋商、协议、签约这样一个全过程，而其中的每个步骤则是一个分过程。无论是全过程，还是分过程，都毫无例外地存在着方向问题。谈判的正确方向应该是既定的目标。谈判过程中，谈判人员应该具有长远的眼光，时刻关注谈判的目标，为实现目标而施展计谋，万万不可在枝节问题上过分纠缠。

(3) 控制谈判的进程

任何谈判都存在着竞争，一帆风顺的谈判比较少见。谈判进程中，往往是风云变幻、波涛起伏，谈判人员既应该看风使舵，又需要见势扬帆。谈判的形势对自己有利时应当加快速度，趁热打铁；形势对自己不利时，需要坚守阵地，步步为营；双方意见分歧较大，形势变化莫测时，则应当暂时抛锚靠岸，等待时机。巧妙地应用时机性策略是调整节奏、控制进程的有效途径。

(4) 促进双方的合作

谈判是为了满足需要，为了满足需要就必须相互交换条件。在交换条件的问题上既需要双方通力合作，又充满着激烈的竞争。合作与竞争都是为了实现谈判的目标，谈判目标像一条无形的主线，将双方紧紧地连在一起。如果谈判顺利，便取得“双赢”，皆大欢喜；如果谈判中断，则分道扬镳，俱受损失。要想使谈判获得成功，既需要自己一方的竭诚努力，又需要对方的真诚合作。如何处理好合作与竞争的复杂关系，确实需要巧妙地设计并应用策略和技巧。

(5) 保证理想的结局

谈判历尽艰难险阻，消除种种分歧后，成交意愿逐渐明朗，则有可能达成协议。协议本身是一种承诺，对协议的满意程度会直接影响契约的履行。满意的心理，友好的态度，会促使其全心全意、尽职尽责地履行义务；否则，可能会继续作梗、设法挑剔。所以，在此阶段，仍

不能粗心大意,更不能放松对策略技巧的运用。即使契约已经缔结,谈判宣告结束,那也还涉及到以后的合作。在某种程度上来说,建立长期友好的合作关系,要比谈判本身获得的暂时利益更为重要。

六、案例分析题(10分) 2-49

38. 某县一饮料厂欲购买意大利固体桔汁饮料的生产技术与设备,派往意大利的谈判小组包括以下四名核心人员:该厂厂长、该县主管工业的副县长、县经贸委主任和县财办主任。

问题:①如此安排谈判人员说明中国人的谈判带有何种色彩?(2分)

②如此安排谈判人员理论上会导致什么样的后果?(2分)

③如何调整谈判人员?(3分)

④作上述调整的主要理论依据是什么?(3分)

① 答:中国人在谈判时受政府官僚机构的影响较大,既要考虑政府有关部门的看法,又需要他们审批,故决策较慢。与此同时,中国人也常常以政府部门的意见作为有效的谈判策略,迫使西方人让步。

② 答:(1)谈判时政策性原则性强,灵活性差。

(2)有时表现为缺乏商业知识,办事效率低,履约率低。

③答:增加该饮料厂的领导和技术人员,减少县行政领导。

④ 答:确定谈判人员包含着以下三层含义:

(1)其一,确定谈判人员的规格。这实际上也是本次谈判的规格。如果是重大的国际谈判,参加谈判的可能是各国首脑,各部部长;如果是较重要的经济谈判,企业的领导可能亲自参加。

(2)其二,指谈判组成员的分工。谈判组成员的分工问题虽然事先本方内部已经明确,但在开局阶段应当通过互相介绍,彼此了解。

(3)其三,确定每个成员的作用。应当根据谈判的议题内容以及对对方的了解,有针对性地安排好每个成员在谈判中重点交谈的内容。

考试课件网: <http://www.examebook.cn/>

——我们专业提供自考易考题库课件集、自考免费电子书、自考历年真题及标准答案!

考试真题软件网: <http://down.examebook.com/>

——我们专业提供自考历年真题及答案整理版、自考考前模拟试题!

考试学习软件商城: <http://www.examebook.com/>

——为您提供各种考试学习软件课件更为便利的购买通道!