山东工商学院—潍坊工商职业学院

电子商务专业2024年专本贯通培养转段考试

——《商务谈判与推销》考试大纲

一、考试内容

根据专业基本技能考试的特点，本次考核内容包括：职业形象礼仪（占10%）、谈判计划书（占25%）、课程知识掌握（现场问答，占10%）、谈判技能（占30%）、综合表现（占25%）。

二、考试要求

（一）考生的形象与礼仪符合商务谈判的一般要求。

（二）每名考生根据提供的材料撰写一份谈判计划书，现场提交给考核小组评阅打分。

（三）考生抽取商务谈判相关知识题目，当场回答，时间：3分钟以内。规定时间内不回答，视为放弃本环节的测试。回答时间超过3分钟，酌情扣分。考核小组根据考生回答质量打分。

（四）考生自由组成4-5人的谈判团队，考核小组随机选取团队，抽签决定买方和卖方，根据附件一中的案例材料开展一次15分钟左右的模拟谈判。考核小组根据考生在模拟谈判中的表现给出谈判技能团队得分和综合表现得分。其中，团队得分即为每个团队成员的谈判技能得分，综合表现得分包括个人在模拟谈判中表现出的团队精神、业务能力、专业知识和综合素质等。

三、考试评分表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项目** | **评定内容** | **分值** | **得分** |
| 职业形象礼仪 | 1.外在形象  2.仪容仪表  3.礼仪礼节  4.整体气质 | 10 |  |
| 谈判计划书 | 1.内容完整  2.格式规范  3.思路清晰  4.表述准确 | 25 |  |
| 课程知识掌握 | 1.语言流利  2.回答准确 | 10 |  |
| 谈判技能 | 1.思路清晰  2.分工合理  3.策略得当  4.结果符合预期 | 30 |  |
| 综合表现 | 准备充分，态度端正，对商务谈判认识准确，表现出一名合格谈判人员的专业素养。 | 25 |  |
| 总成绩 |  | | |

考生编号：

考官签名：