

NỘI DUNG ÔN TẬP

Môn: GIAO DỊCH VÀ ĐÀM PHÁN KINH DOANH

1. Phân tích sự cần thiết của giao dịch kinh doanh? Luận chứng vì sao các quan hệ giao dịch lại ngày càng trở nên phức tạp hơn?
2. Trình bày khái niệm và bản chất của giao dịch kinh doanh?
3. Nhà kinh doanh cần có những phẩm chất cơ bản gì và phương pháp để rèn luyện những phẩm chất ấy?
4. Mỗi cuộc đàm phán cần xác lập những mục tiêu nào? Thế nào được gọi là một hệ thống mục tiêu đúng đắn? Có nên sắp xếp các thứ tự ưu tiên không?
5. Trình bày các hình thức giao dịch kinh doanh? Công nghệ hiện đại có ảnh hưởng thế nào đến giao dịch kinh doanh?
6. Những yếu lĩnh của thuật “khẩn cầu”? Sự quan sát các những tác dụng gì trong khẩn cầu?
7. “Nhập gia tùy tục, đáo giang tùy khúc” cho ta những gợi ý gì trong giao tiếp? Khi giao tiếp với người nước ngoài có những khó khăn gì và biện pháp khắc phục?
8. “Nói dối” trong giao tiếp được hiểu như thế nào? Những thủ pháp của thuật ‘nói dối không ác ý’?
9. Sở thích của con người có thể được biểu hiện dưới các dạng nào? Trình bày cách thức của thuật “chiều theo sở thích”?
10. Phân tích câu nói “Muốn làm cho người ta nghe theo anh, làm theo anh thì phải làm cho người ta thích anh đã”? Phương pháp gây thiện cảm và sự tin cậy trong giao dịch?
11. Giao dịch, đàm phán với người nước ngoài có những khó khăn gì? Phương pháp khắc phục những khó khăn đó? Những khác biệt trong văn hóa phương Đông và phương Tây cần chú ý khi giao dịch?
12. Văn hóa có ảnh hưởng như thế nào đến hành vi giao dịch của con người? Thế nào là ứng xử có văn hóa trong xã hội?
13. Vì sao chúng ta có thể khẳng định rằng thế giới hiện thực là một bàn đàm phán khổng lồ? Phân biệt giao dịch và đàm phán?
14. Phân tích những đặc trưng cơ bản của đàm phán kinh doanh?
15. Bối cảnh đàm phán là gì? Thực hiện nguyên tắc “che dấu bối cảnh của mình, tìm hiểu bối cảnh của đối tác” như thế nào?
16. Tại sao khẳng định đàm phán là một quá trình? Những “điểm chết” trong đàm phán và nguyên tắc, phương pháp khắc phục?
17. Những loại quyền lực được sử dụng trong đàm phán?
18. Trình bày nội dung phong cách cạnh tranh trong đàm phán? Vận dụng phong cách này trong tình huống nào?
19. Trình bày nội dung phong cách hợp tác trong đàm phán? Vận dụng phong cách này trong tình huống nào?
20. Trình bày nội dung phong cách lẩn tránh trong đàm phán? Vận dụng phong

cách này trong tình huống nào?

21. Trình bày nội dung phong cách nhượng bộ, thỏa hiệp trong đàm phán? Vận dụng phong cách này trong tình huống nào?

22. Trình bày nội dung phong cách chấp nhận trong đàm phán? Vận dụng phong cách này trong tình huống nào?

23. Những nghệ thuật đảm bảo thành công trong đàm phán?

24. Bạn suy nghĩ như thế nào nếu cho rằng một cuộc đàm phán tốt nhất là kết quả các bên đều thắng? Vì sao lợi ích kinh tế là mục đích cơ bản của một cuộc đàm phán kinh doanh?

25. Những phạm trù sau có ý nghĩa gì trong đàm phán: tên gọi, nhãn hiệu, thương hiệu, quy cách chủng loại hàng hóa? Đàm phán về những vấn đề này cần chú ý những gì?

26. Những vấn đề cơ bản khi đàm phán về số lượng và chất lượng hàng hóa?

27. Tại sao giá cả lại là trọng tâm của đàm phán? Những nội dung đàm phán về giá cả hàng hóa?

28. Bạn cho biết ý kiến của mình về vấn đề “tốt gỗ hơn tốt nước sơn”? Những vấn đề cần thiết khi đàm phán về bao bì hàng hóa?

29. Những nội dung đàm phán về thời hạn, địa điểm và thanh toán?

30. Các phương thức đàm phán và ưu điểm, hạn chế của từng phương thức?

31. Hãy vận dụng phương châm “Biết địch biết ta trăm trận trăm thắng” trong đàm phán? Những điều cần biết về ta và đối tác đàm phán là gì?

32. Yêu cầu và những nội dung của công tác chuẩn bị cho đàm phán?

33. Tầm quan trọng của thông tin và phương pháp thu thập thông tin trong quá trình chuẩn bị đàm phán?

34. Những nguyên tắc cơ bản của đàm phán kinh doanh?

35. Mục đích và các phương pháp mở đầu đàm phán kinh doanh?

36. Những thủ thuật và quy tắc mở đầu đàm phán?

37. Vì sao người ta lại nói rằng “vạn sự khởi đầu nan” (cái gì bắt đầu bao giờ cũng khó)? Hãy trình bày những khó khăn khi mở đầu đàm phán và cách thức khắc phục?

38. Mục đích và những cơ sở truyền đạt thông tin? Vấn đề nhiều và gạt nhiều khi truyền đạt thông tin?

39. Những kỹ thuật truyền đạt thông tin? Ý nghĩa của mã hóa và giải mã các thông tin trong đàm phán?

40. Khi đàm phán vì sao phải quan tâm đến lợi ích của các bên? Những sai lầm trong quan niệm lợi ích khi đàm phán?

41. Lập luận là gì? Những phương pháp chủ yếu của lập luận trong đàm phán?

42. Nội dung của chiến thuật tranh luận? Những điểm cần chú ý khi tranh luận?

43. Những nhiệm vụ và yêu cầu của giai đoạn ra quyết định và kết thúc đàm phán?

44. Thời điểm nào là tốt nhất cho việc quyết định và kết thúc đàm phán? Kỹ thuật

thúc đẩy việc ra quyết định?

45. Vì sao khi giao dịch, đàm phán phải dựa trên cơ sở pháp lý? Vai trò của am hiểu luật và lệ trong đàm phán?

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com