Tổng hợp đề thi Giao dịch đàm phán kinh doanh 3tc kỳ 3 năm 2013
(Ngày thi 16/12/2013)

Đề 1

câu 1. phong cách cạnh tranh và phong cách chấp nhận
Câu 2: lý do cơ bản mà người ta đã và đang dành nhiều thời gian và công sức cho đàm phán
Câu 3: sai lầm trong đàm phán. Khắc phục bế tắc trong đàm phán.
Câu 4. Tình huống: giai đoạn nào của đp, nhận xét

Đề 2

- Vì sao nói "thế giới hiện thực là 1 bàn đàm phán khổng lồ"?
- Nêu tầm qtrọng và ndung qtrình cbị đàm phán.
- Nêu bản chất gdịch KD. Giao thoa vhóa ảnh hưởng ntn đến gdịch .
- Đ/S &Giải thích - Lập luận và tranh luận là gđoạn qtrọng nhất của qtrình Đphán.

Đề 3

1. trình bày các phương pháp mở đầu đàm phán.
2. lí do mà người ta đã và đang bỏ ra nhiều công sức và thời gian cho các cuộc ĐP?
3.ảnh hưởng của văn hóa đến GDĐP.
4.Đúng-sai và giải thích có 3 ý:
i)ĐP như việc phân chia chiếc bánh, bên thắng là bên dành được nhiều phần hơn.
ii)người ĐP giỏi là người có khả năng làm đối tác chấp nhận những thỏa thuận không có lợi cho họ.
iii)Đàm phán là phương thức giải quyết tối ưu nhất các xung đột lợi ích.
hết. k có tình huống

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Đề 4

câu 1: khó khăn trong gd và đp với ng nước ngoài, biện pháp khắc phục.
câu 2: phân tích ngắn gọn các giai đoạn trong việc tổ chức 1 cuộc đpkd.
câu 3: văn hóa chéo hay giao thoa văn hóa tác động đến gd và ddpkd ntn. các yếu tố cơ bản trong đpkd.
câu 4: tìm nguyên nhân đẫn đến việc gd thất bại trong tình huống sau:
1. đặt hàng 15 mà nhận đc 50 cái bánh.
2. chào hàng sản phẩm bảo hiểu mới cho 1 số lượng khách hàng lớn trong đó có cả ng đã mất.
3. quảng cáo sản phẩm cho trẻ em dưới 1 tuổi trong thời gian giải lao của trận bóng đá quốc tế.

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt