

全国 1 月自学考试国际商务谈判试题

课程代码：00186

一、单选题(本大题共 20 小题，每题 1 分，共 20 分)

在每题列出的四个备选项中只有一种是符合题目规定的，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. 价值型谈判也叫 (C) 1-8

- A. 软式谈判
- B. 硬式谈判
- C. 原则型谈判
- D. 让步型谈判

2. 商务谈判中数量最多的一种谈判是 (A) 1-12

- A. 货品贸易谈判
- B. 劳务贸易谈判
- C. 技术贸易谈判
- D. 违约补偿谈判

3. 在西方国家，送礼忌讳用的数字是 (C) 2-33

- A. 3
- B. 4
- C. 13
- D. 14

4. 如下多种商务谈判信息，属于按信息活动范畴划分的是 (A) 3-78

- A. 经济性信息
- B. 自然环境信息
- C. 社会环境信息
- D. 消费心理信息

5. 商务谈判成交阶段的重要目的不涉及 (C) 4-161

- A. 力求尽快达到合同
- B. 争取最后的利益收获
- C. 力求获得更多的让步
- D. 保证已获得的利益不丧失

6. 如下各项中，对的的国际商务谈判技巧是 (B) 5-186

- A. 注重立场
- B. 对事不对人
- C. 尽量让步
- D. 不让对方获益

7. 喜欢在饭店、酒吧和艺伎馆里达到谈判交易的是 (B) 6-239

15. 商务谈判的四种目的之间的关系是 (A) 102

- A. 最高目的>实际需求目的>可接受目的>最低目的
- B. 最高目的>实际需求目的>可接受目的>最低目的
- C. 最高目的>可接受目的>实际需求目的>最低目的
- D. 最高目的>可接受目的>实际需求目的>最低目的

16. 模拟谈判一般发生在国际商务谈判基本程序中的 (A)

- A. 准备阶段
- B. 开局阶段
- C. 签约阶段
- D. 正式谈判阶段

17. 与大陆法相比,英美法的特点是强调 (D) 37

- A. 成文法
- B. 法典化
- C. 逻辑性
- D. 判例性

18. 如下有关谈判组织的构成原则的说法中,不对的是 (D)

- A. 根据谈判对象拟定组织规模
- B. 构成谈判队伍时要贯彻节省原则
- C. 谈判人员应层次分明、分工明确
- D. 谈判人员不应赋予法人代表资格

19. “你看给我方的折扣定为 3% 与否妥当?” 这种发问方式属于 (C) 206

- A. 澄清式
- B. 摸索式
- C. 协商式
- D. 诱导式

20. 出口某种产品既也许成功也也许失败, 这种风险按性质来分属于 (B)

- A. 纯风险
- B. 投机风险
- C. 汇率风险
- D. 市场风险

二、多选题(本大题共 5 小题, 每题 2 分, 共 10 分)

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

21. 下列各项中, 属于宗教信仰对商务谈判产生影响的途径的有 (ABCDE) 29

- A. 政治事务
- B. 法律制度

- C. 国别政策
D. 社会交往与个人行为
- E. 节假日与工作时间
22. 在开局阶段，谈判人员切忌离题太远，应尽量将话题集中于（ ABC ）
- A. 谈判目的
B. 谈判筹划
- C. 谈判进度
D. 谈判人员
- E. 谈判时间
23. 如下有关犹太商人谈判风格的说法对的的有（ABCD ） 293
- A. 善变
B. 和谐而坦诚
- C. 交易条件比较苛刻
D. 关系网广泛并且结实
- E. 喜欢谈与“吃”有关的生意
24. 制定谈判方案的基本规定涉及（ ACD ） 108
- A. 具体
B. 全面
- C. 灵活
D. 简要
- E. 扼要
25. 在商务谈判中，迂回入题的措施涉及（ ABDE ） 215
- A. 从自谦入题
B. 从题外话入题
- C. 从天气状况入题
D. 从简介己方谈判人员入题
- E. 从简介己方经营状况入题

三、名词解释题(本大题共 4 小题，每题 3 分，共 12分)

26. 立场型谈判 1-9
27. 最优盼望目的 102
28. 仲裁合同 41
29. 合同风险 307

四、简答题(本大题共 5 小题，每题 6 分，共 30 分)

30. 国际商务谈判的特殊性有哪些?1-5

31. 简述与国际商务谈判有关的财政金融状况因素。2-33

32. 简述国际商务谈判队伍的人员层次及其分工。3-69

33. 简述商务谈判中潜在僵局的间接解决法。170

34. 简述商务谈判中提问的要诀。5-209

五、论述题(本大题共 2 小题, 每题 8 分, 共 16 分)

35. 试述商务谈判实践中抱负的让步方式。147

36. 试述规避国际商务谈判风险的措施与手段。7-310-323

六、案例分析题(本大题共 1 小题, 12 分)

37. 背景材料:

某国商人会面与辞别时, 都面带微笑地与在场的人们握手; 彼此问候较随便, 大多数场合下可直呼其名; 对年长者和地位高的人, 在正式场合, 使用“先生”、“夫人”等称谓, 对于婚姻状况不明的女性, 不冒失地称其为夫人。在比较熟识的女士之间或男女之间会亲吻或拥抱。在交谈时习惯保持一定的身体间距, 彼此站立间距约 0.9 米, 每隔 2~3 秒有视线接触, 以表达爱好、诚挚和真实的感觉。

问题:

(1)上述案例中的商人最有也许是哪一国籍的?美国 247

(2)该国商人在谈判中的价值观如何? 240

(3)该国商人的谈判风格是什么?243

A.瑞士人

B.中东人

C.德国人

D.北美人

8.下列选项中，不属于合同风险的是(D)

A.交货风险

B.质量风险

C.数量风险

D.会计风险

9.与阿拉伯商人接触时不能赠送酒类礼物，由于饮酒在阿拉伯国家是被严格严禁的。这突出

反映的是商务谈判影响因素中的(D)

A.政治状况因素

B.法律制度因素

C.商业习惯因素

D.社会习俗因素

10.在买卖做成之后，会举办一种长时间的宴会，请对方洗蒸气浴的是(D)

A.中国人

B.日本人

C.韩国人

D.芬兰人

11.按照贵方规定，我们的观点不是已经论述清晰了吗？”这种商务谈判的发问类型属于

(C)

A.借助式发问

B.摸索式发问

C.强调式发问

D.澄清式发问

12.下列选项中，不属于应对利率风险的技术手段是(B)

A.运用远期交易

B.运用平衡法

C.运用期权交易

D.运用利率期货市场

13.在商务谈判中贯彻“有理、有利、有节”的方针。这体现的是商务谈判的(C)

A.平等互利原则

B.灵活机动原则

C.和谐协商原则

D.依法办事原则

14.国际商务谈判方略制定的第四步是(C)

A.寻找核心问题

B.拟定具体目的

C.形成假设性措施

D.形成具体谈判方略

15.下列各项中，不属于善言机灵的谈判对手的性格特性是(B)

- A.乐于交际
- B.容易激动
- C.善于体现
- D.处世机灵

16.眉毛上耸，表达此人处在(D)

- A.愤怒状态
- B.困窘状态
- C.戒备状态
- D.惊喜状态

17.商务谈判中必须要实现的目的被称为(A)

- A.最低目的
- B.实际需求目的
- C.可接受目的
- D.最优盼望目的

18.在执行合同过程中双方对合同条款理解不同而导致的僵局被称为(B)

- A.初期僵局
- B.执行期僵局
- C.合同期僵局
- D.中期僵局

19. 贵方某先生的问题提得较好，我曾经在某一份资料上看过有关这一问题的记载，就记忆所及，大概是……。”这种答复谈判对手的技巧是(D)

- A.以问代答
- B.避正答偏
- C.答非所问
- D.推卸责任

20.货品运送途中，货重要面临船沉货毁的风险。这种风险按性质来分属于(A)

- A.纯风险
- B.投机风险
- C.汇率风险
- D.市场风险

二、多选题（本大题共 5 小题，每题 2 分，共 10 分）

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

21.国际商务谈判中的个体心理特性重要体现为(ABCDE)

- A.个性
- B.情绪
- C.态度
- D.印象

E.知觉

22.国际商务谈判的基本程序一般涉及(ABCE)

A.准备阶段 B.开局阶段 C.正式谈判阶段 D.僵局阶段 E.签约阶段

23.国际商务谈判中的汇率风险主要有(ABC)

A.交易结算风险 B.外汇买卖风险 C.会计风险 D.利率风险 E.价格风险

24.在商务谈判中,迂回入题的措施涉及(ABDE)

A.从自谦入题 B.从题外话入题

C.从天气状况入题 D.从简介己方谈判人员入题

E.从简介己方经营状况入题

25.如下有关犹太商人谈判风格的说法对的的有(ABCD)

A.善变 B.和谐而坦诚 C.交易条件比较苛刻 D.关系网广泛并且结实 E.注重小团队和个人利益

三、名词解释题(本大题共4小题,每题3分,共12分)

26.诉讼 2-3 9

27.戏剧式模拟 3-1 2 0

28.递盘 3-1 4 0 买方积极开盘报价

29.迂回法 4-2 3 3

四、简答题(本大题共5小题,每题6分,共30分)

30.国际商务谈判的特殊性有哪些? 1-5

31.简述国际商务谈判中宗教信仰因素的影响。2-29

32.在谈判的开局阶段如何互换意见? 132 不要离题太远集中于谈判目的\筹划\进度和人员

33.简述商务谈判中制止对方攻打的方略。4-1 5 8

34.简述商务谈判中提问时应注意的问题。5-209

五、论述题(本大题共2小题,每题8分,共16分)

35.联系实际阐明日本商人的谈判风格。6-273

36.试述规避国际商务谈判风险的措施与手段。7-310-323

六、案例分析题(本大题共 1 小题, 12 分)

37. 背景材料

谁也没有料到, 1964 年《中国画报》的一张封面竟成为泄密照。照片中, 大庆油田的“铁人”王进喜头戴大狗皮帽, 身穿厚棉袄, 顶着鹅毛大雪, 握着钻机手柄眺望远方, 在她身后散布着星星点点的高大井架。日本情报专家据此解开了大庆油田之谜。她们根据照片上王进喜的衣着判断, 大庆油田位于齐齐哈尔与哈尔滨之间; 通过照片中王进喜所握手柄的架式, 推断出油井的直径; 从王进喜所站的钻井与背后油田间的距离和井架密度, 推断出油田的大体储量和产量。有了如此多的精确情报, 日本人迅速设计出适合大庆油田开采用的石油设备。当国内政府向世界各国征求开采大庆油田的设计方案时, 日本人一举中标。

问题:

- (1) 上述案例对你开展商务谈判有何启示?76
- (2) 你觉得在开展商务谈判前重要应收集哪些信息? 78
- (3) 如何对收集到的信息进行解决?96

全国 1 月自学考试国际商务谈判试题

课程代码: 00186

一、单选题(本大题共 20 小题,每题 1 分,共 20 分)

在每题列出的四个备选项中只有一种是符合题目规定的, 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. PRAM 谈判模式的第三个环节是(B)1-18
A. 维持
B. 合同
C. 筹划
D. 关系
2. 在商务谈判中必须“重叠同, 守信用”。这体现了商务谈判的(A)1-13
A. 平等互利原则
B. 灵活机动原则
C. 和谐协商原则
D. 依法办事原则

3.谈判人员应具有的知识构造是(C)3-62

- A. “H”形
- B. “M”形
- C. “T”形
- D. “U”形

4.“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”这充足阐明谈判人员的能力培养措施应是(D)3-74

- A. 博览
- B. 勤思
- C. 总结
- D. 实践

5.潜在僵局的直接解决法中的“润滑方略”是指(B)4-173

- A. 风趣措施
- B. 合适馈赠
- C. 反问劝导法
- D. 归纳概括法

6.如果是一种超过 6 天的谈判，精力旺盛期是(B)5-200

- A. 前 2 天
- B. 前 3 天
- C. 前 4 天
- D. 前 5 天

7.在国际商务谈判时，强调“把人和事辨别开来”，感爱好的重要是实质性问题。具有上述价值观的是(C)6-240

- A. 中国人
- B. 朝鲜人
- C. 美国人
- D. 拉丁美洲人

8.国际商务谈判中，强调“专时专用”和“速度”的是(D)6-241

- A. 中国人
- B. 日本人
- C. 中东人
- D. 德国人

9.下列选项中，不属于市场风险的是(C)7-300

- A. 汇率风险
- B. 利率风险
- C. 技术风险
- D. 价格风险

10.如果 A 国政府与 B 国政府存在政治矛盾，而 B 国与 C 国是较好的贸易伙伴，那么 A 国就有也许不肯与 C 国做生意。这突出反映的是商务谈判影响因素中的(A)2-28

- A. 政治状况因素
- B. 法律制度因素

C.商业习惯因素

D.社会习俗因素

11.“贵方如果违约是应当承当责任的，对不对？”这种商务谈判的发问类型属于(A)5-206

A.证明式发问

B.摸索式发问

C.强调式发问

D.诱导式发问

12.在国际商务谈判中，十分通晓“吃小亏占大便宜”和“放长线钓大鱼”的谈判哲理的是
(A)6-276

A.日本人 B.美国人 C.英国人 D.法国人

13.下列选项中，不属于使外汇风险消失的对策是(C)7-315

A.单项平衡法

B.综合平衡法

C.期权交易法

D.人民币计价法

14.下列各项中，不属于情绪型谈判对手的性格特性的是(A)2-55

A.乐于交际

B.容易激动

C.情绪变化快

D.见异思迁

15.国际商务谈判方略制定的第三步是(B)4-128

A.寻找核心问题

B.拟定具体目的

C.形成假设性措施

D.形成具体谈判方略

16.眼睛瞳孔放大，炯炯有神而生辉，表达此人处在(B)5-222

A.悲观状态

B.欢喜状态

C.戒备状态

D.愤怒状态

17.专门从事交易中介的中间商被称为(D)3-84

A.享有一定出名度的客商

B.“骗子”客商

C.借树乘凉的客商

D.皮包商

18.谈判双方在磋商阶段意见产生分歧而形成的僵持局面被称为(C)4-164

A.初期僵局

B.后期僵局

C.合同期僵局

D.执行期僵局

19. “那么，你对双方合伙的前景又是如何看呢？”这种答复谈判对手的技巧是(A)5-213

- A.以问代答
- B.推卸责任
- C.答非所问
- D.避正答偏

20.开拓海外市场既也许成功也也许失败。这种风险按性质来分属于(B)7-309

- A.纯风险
- B.投机风险
- C.汇率风险
- D.合同风险

二、多选题(本大题共 5 小题，每题 2 分，共 10 分)

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

21.如下有关俄罗斯人谈判风格的描述不对的有(ABD)6-271

- A.豪放热心
- B.浪漫随意
- C.求成心切
- D.效率较高
- E.缺少信任感

22.根据谈判内容不同，可将谈判分为(BCDE)1-11

- A.横向谈判
- B.投资谈判
- C.货品买卖谈判
- D.劳务买卖谈判
- E.技术贸易谈判

23.说服顽固者的技巧涉及(ABCE)5-233

- A.等待法
- B.迂回法
- C.沉默法
- D.激将法
- E.下台阶法

24.宗教信仰的影响与作用涉及(ABCDE)2-29

- A.政治事务
- B.法律制度
- C.国别政策
- D.节假日与工作时间
- E.社会交往与个人行为

25.防备外汇风险成本问题应考虑的因素有(ABCD)7-318

- A.利率
- B.提价幅度
- C.结汇的时间
- D.支付的方式
- E.运用远期交易

三、名词解释题(本大题共 4 小题，每题 3 分，共 12 分)

26.报盘 4-140 卖方积极开盘报价叫报盘。

27.仲裁 2-39发生争议的各方当事人自愿地达到合同,提交仲裁机构裁决、解决的措施

28.沙龙式模拟 3-119谈判者汇集在一起,充足讨论,自由刊登意见共同想象谈判全过程

29.沉默法 5-233

四、简答题(本大题共 5 小题,每题 6 分,共 30 分)

30.国际商务谈判与一般贸易谈判有哪些共性? 1-5以经济利益为谈判目的;为谈判的重要评价指标;以价格作为谈判的核心

31.简述国际商务谈判的常用法律问题。2-37

32.开局阶段,谈判双方的实力一般涉及哪几种状况? 4-135

分为双方实力相称 己方实力强于对手 己方实力弱于对方三种状况。

33.简述合适的让步方略。4-153

互惠互利的让步方略、予远利谋近惠的让步方略、丝毫无损的让步方略

34.简述商务谈判中提问的时机。5-207

在对方发言完毕后、对方发言停止和间歇时、合同规定的辩论时间、己方发言前后

五、论述题(本大题共 2 小题,每题 8 分,共 16 分)

35.如何采用有效措施避免国际商务谈判中的价格风险? 7-320

非固定价格、价风格节条款、套期保值

36.联系实际分析美国商人的谈判风格。6-243

自信乐观,开朗风趣;直截了当,干脆利落;态度诚恳,就事论事;注重效率,速战速决;

具有极强的法律意识;喜欢金钱推动式的谈判风格;注重细节,讲究包装。

六、案例分析题(本大题共 1 小题,12 分)

37. 背景材料:

一家日我司驻美国分公司的经理,能讲一口流利的英语,但她在商务谈判时始终用日语通过翻译与对方进行交流。她在谈判开始时向对方用日语这样简介自己的同事:“这位是山本太郎。她具有财务工作的丰富经验,有权审核 1000 万美元的贷款项目。”但在商务谈判结束后的庆祝会上,她却用英语和对方谈笑风生,令对方大吃一惊而又困惑不解。

问题:

(1)为什么这位日本经理在谈判时始终使用翻译? 3-68

(2)结合案例阐明谈判队伍的人员层次及其分工。69-70

(3)结合案例阐明谈判人员应如何进行配合。71-72

全国 10 月自学考试国际商务谈判试题 课程代码:
00186

一、单选题(本大题共 20 小题, 每题 1 分, 共 20 分)

在每题列出的四个备选项中只有一种是符合题目规定的, 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. 把任何状况都看做是一场意志力的竞争和搏斗, 这种谈判被称为 (B) 1-9

- A. 软式谈判
B. 硬式谈判
C. 原则型谈判
D. 价值型谈判

2. 下列各项中, 属于善言机灵谈判对手的性格特性的是 (A) 2-55

- A. 乐于交际
B. 容易激动
C. 情绪变化快
D. 见异思迁

3. 谈判人员应具有的知识构造应是 (C) 3-62

- A. “H” 形
B. “M” 形
C. “T” 形
D. “U” 形

4. 商务谈判中的最优盼望目的也叫 (A) 3-102

- A. 最高目的
B. 实际需求目的
C. 可接受目的
D. 最低目的

5. 下列选择中，不属于开局阶段谈判人员磋商的话题是（ C ）4-132
- A. 谈判目的
B. 谈判筹划
C. 谈判价格
D. 谈判人员
6. “当谈判浮现沉闷的氛围时，谈判人员可以使剑拔弩张的紧张氛围化为乌有。”上述描述表白谈判人员采用了（ B ）4-173
- A. 归纳概括法
B. 风趣措施
C. 合适馈赠
D. 场外沟通
7. 如果是一种超过6天的谈判，精力旺盛期是（ B ）5-198
- A. 前2天
B. 前3天
C. 前4天
D. 前5天
8. 眼睛瞳孔放大，炯炯有神而生辉，表达此人处在（ B ）5-222
- A. 悲观状态
B. 欢喜状态
C. 戒备状态
D. 愤怒状态
9. 紧皱眉毛，表达此人处在（ D ）5-223
- A. 愤怒状态
B. 惊喜状态
C. 快乐状态
D. 困窘状态
10. “这个合同不是要通过公证之后才生效吗？”这种商务谈判的发问类型属于（ C ）5-205
- A. 借助式发问
B. 摸索式发问
C. 强调式发问
D. 澄清式发问
11. “那么，你对双方合伙的前景又是如何看呢？”这种答复谈判对手的技巧是（ A ）5-213
- A. 以问代答
B. 推卸责任
C. 答非所问
D. 避正答偏
12. “谈判中，可跟对方东拉西扯，不着边际，讲某些与此问题既有关系又无关系的问题。”这种答复谈判对手的技巧是（ D ）5-212
- A. 答非所问
B. 以问代答

C. 推卸责任

D. 避正答偏

13. 在国际商务谈判中，强调“把人和事辨别开来”，感爱好的重要是实质性问题。具有上述价值观的是（ C ）6-240

A. 中国人

B. 朝鲜人

C. 美国人

D. 日本人

14. 谈判中，强调“专时专用”和“速度”的是（ C ）6-241

A. 中国人

B. 日本人

C. 瑞士人

D. 中东人

15. 谈判中，在付钱问题上既不能忘掉，也不能过于积极的是（ D ）6-239

A. 中国人

B. 日本人

C. 韩国人

D. 澳大利亚人

16. 在国际商务谈判中，十分通晓“吃小亏占大便宜”的谈判哲理的是（ A ）6-276

A. 日本人

B. 美国人

C. 英国人

D. 法国人

17. 下列选项中，属于人员风险的是（ A ）7-299

A. 沟通风险

B. 自然风险

C. 政治风险

D. 市场风险

18. 撇开了作为外汇价格的汇率和作为资金价格的利率的风险被称为（ D ）7-302

A. 利率风险

B. 外汇风险

C. 会计风险

D. 价格风险

19. 下列选项中，不属于使外汇风险消失的对策是（ B ）7-314

A. 平衡法

B. 期权交易法

C. 易货交易法

D. 人民币计价法

20. 开拓海外市场既也许成功也也许失败。这种风险按性质来分属于（ B ）7-309

A. 纯风险

B. 投机风险

C. 汇率风险

D. 市场风险

二、多选题(本大题共 5 小题，每题 2 分，共 10 分)

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

21. PRAM 谈判模式涉及 (ABCE) 1-17

A. 筹划 B. 关系 C. 合同 D. 实行 E. 维持

22. 群体一般具有的特性涉及 (ACE) 2-47

A. 由两人以上构成 B. 有共同的爱好 C. 有共同的目的 D. 有相似的经历

E. 有严明的纪律约束

23. 谈判班子的组织成员一般涉及 (ABCDE) 3-67

A. 技术人员 B. 商务人员 C. 法律人员 D. 财务人员 E. 翻译人员

24. 如下有关美国人谈判风格的描述，不对的有 (BE) 6-243

A. 自信乐观 B. 浪漫随意 C. 态度诚恳，就事论事

D. 注重效率，速战速决 E. 法律意识不强

25. 国际商务谈判中的合同风险一般涉及 (CDE) 7-307

A. 汇率风险 B. 利率风险 C. 支付风险 D. 交货风险 E. 质量数量风险

三、名词解释题(本大题共 4 小题，每题 3 分，共 12 分)

26. 国际商务谈判 1-4

27. 仲裁事项 2-41

28. 西欧式报价 3-141

29. 交货风险 7-307

四、简答题 (本大题共 5 小题，每题 6 分，共 30 分)

30. 市场风险表目前哪些方面? 7-300 汇率风险 利率风险和价格风险

31. 谈判者必须遵循的谈判思路 and 措施有哪些? 5-190

将方案的发明与对方案的判断行为分开; 充足发挥想象力, 以扩大方案的选择范畴; 找出双

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/308003114055007001>