

商务谈判与沟通技巧知识考核题库

一、选择题

1.谈判的构成要素（ ）[多选题]。

谈判主体✓

谈判客体✓

谈判目的✓

2.商务谈判中的谈判对象不能自由选择（ ）[单选题]。

对

错✓

3.以经济利益为目的的是商务谈判的本质特征（ ）[单选题]。

对✓

错

4.谈判对手信息的收集包括（ ）[多选题]。

预估对方在谈判中的各项指标✓

弄清对方的谈判期限✓

对谈判对手进行信用调查✓

明确谈判对手的权限✓

5.收集信息的目的是（ ）[多选题]。

预判事物发展趋势✓

降低做抉择时的风险✓

6.本企业信息的收集包括（ ）[多选题]。

己方的产品成本✓

己方对有关商业行情的了解程度✓

自我需要的认定✓

国家相关政策

7.谈判者顺从对方的需要，设身处地替对方着想，容易实现谈判成功。

对✓

错

8.为了争取长远利益，舍弃一些无关紧要的利益或者眼前利益，也是一种谈判策略。

对✓

错

9.谈判者的最高要求是在不影响安全需要的同时，尽可能使对方得到满足。

对

错✓

10.商务谈判的“三方针”是指（ ）[多选题]。

谋求一致-

皆大欢喜✓

以战取胜✓

11.哈佛“原则谈判法”包括哪几个要点（ ）[多选题]。

把人与问题分开✓

着眼于利益而非立场✓

提出互相得益的选择方案✓

坚持使用客观标准✓

12.以下哪些行为属于心理挫折时的主要行为反应（ ）[多选题]。

言行过激✓

退化✓

畏惧退缩✓

盲目的固执✓

13.谈判的特点有哪些？（ ）[多选题]。

实现和满足利益需求的行为✓

谈判者相互作用的过程✓

一种协商和协调过程✓

14.谈判者自身能力的欠缺是商务谈判中产生心理挫折的原因之一（ ）[单选题]。

对✓

错

15.研究和掌握商务谈判心理的意义（ ）[多选题]。

有助于培养谈判人员自身良好的心理素质✓

有助于揣摩谈判对手心理，实施心理诱导✓

有助于恰当地表达己方心理✓

有助于恰当地掩饰己方心理✓

有助于处理好各种复杂的谈判问题✓

16.商务谈判人员应具备的心理素质（ ）[多选题]。

必胜的信心✓

足够的耐心✓

合作的诚心✓

果断的决心✓

17.情绪宣泄有直接宣泄和间接宣泄两种。

对✓

错

18.在某个行为活动过程中，人们认为或感觉自己遇到难以克服的障碍和干扰时，在心理上形成一种挫折感，并由此而产生的焦虑、紧张、激动、愤怒等情绪性心理状态称为（ ）[单选题]。

心理挫折✓

客观挫折

主观挫折

心理失衡

19.谈判双方互相宴请或招待，入座时应（ ）[单选题]。

按职务排

按年龄排

主随客便

客随主便✓

20.在谈判摸底期间最好的策略是（ ）[单选题]。

己方先说

让对方先说✓

书面交谈

顺其自然

21.赢得谈判主动，最重要的是摸清对方（ ）[单选题]。

主谈人性格

财务情况

底牌✓

风俗习惯

22.谈判中，最容易产生僵局的议题是（ ）[单选题]。

验收标准

违约责任

合同价格✓

履约地点

23.处理谈判僵局，最有效的途径是（ ）[单选题]。

邀请高级别领导人进入谈判

将导致谈判僵局的因素消失在萌芽状态✓

当谈判僵局出现后再磋商

僵局出现后撤换谈判人员

24.谈判成本最低的是（ ）[单选题]。

面对面谈判

电话谈判

网上谈判✓

信函谈判

25.沟通可以看作是一门技能，但不能说他是一门艺术。

对

错✓

26.人际沟通是交流信息的过程，沟通是一个循环的过程。

对✓

错

27.通过人际沟通实现的目的，不包括（ ）[单选题]。

学习知识

建立关系

发挥影响

实现自我✓

28.确保网络在线交流的安全性，需注意（ ）[单选题]。

保护好个人信息

不要轻信网络上的朋友信息资料

不要轻易将网友过渡到现实中

以上都是✓

29.面对面交流的一个特征是沟通，双方在同一时间和地点信息传递同时进行。

对✓

错

30.谈判的真正目的是（ ）[单选题]。

签订合同

增进友谊

履行合同✓

增进合作

31.在沟通中，应该了解沟通对象，做到知彼，但同时也要知己。

对✓

错

32.交流时时刻注意礼貌，是一个很重要的沟通技巧。

对✓

错

33.通过（ ）可以提高沟通技巧。

表演和学习

演讲和训练

训练和实践

学习和实践✓

34.初次见面虽然第一印象很重要，但是一般不准确。

对✓

错

35.遇到不理解的事情不要贸然下结论。

对✓

错

36.以下（ ）属于批评别人时应注意的事项。

要涉及具体内容

要模棱两可

对事不对人✓

确保表情是积极友善的

37.对他人的评价不能一成不变的静态评估，要随世界的变化而变化。

对✓

错

38.下列属于管理、控制表情的手段是（ ）[单选题]。

强化

压抑

掩饰

以上都是✓

39.通过眼神的接触可以（ ）[单选题]。

观察反馈

吸引注意

调控讲话

以上都对✓

40.沟通交流中，注视时间、方向的不同，代表传达的信息也不同。

对✓

错

41.关于听和倾听的区别，下列说法正确的是（ ）[单选题]。

听是主动的接受

听需要更强的专注力

倾听是心理上的投入✓

倾听是一个生理过程

42.不属于倾听的步骤是（ ）[单选题]。

关注接收

破译理解

记忆刷新✓

评估判断

43.倾听的好处不包括（ ）[单选题]。

学习知识

建立关系

影响他人

收获帮助✓

44.为了尊重客观事实，明辨是非，应当采用的方式是（ ）[单选题]。

移情倾听

客观倾听✓

冒犯性倾听

期待性倾听

45.听别人说话，重点不在理解，而在专门挑错反击的是（ ）[单选题]。

移情倾听

客观倾听

冒犯性倾听✓

期待性倾听

46.理解说话人的意思和感受，带着和说话人某种程度共鸣的倾听是（ ）[单选题]。

移情倾听✓

客观倾听

冒犯性倾听

期待性倾听

47.面对生气的无理性的人的时候，如果对方认为自己的态度没有问题，就应当尽量倾听其语言，不要打断。

对✓

错

48.引导对方说出心里话的沟通技巧是（ ）[单选题]。

表达对说话者感受的理解

适当提问✓

解释说话人的意思

无条件包容接纳

49.下列因素造成沟通障碍的是（ ）[单选题]。

地域偏见

设置条件

拖延时间

以上都是✓

50.一个完整的沟通过程包括（ ）[单选题]。

信息发送、接收

信息发送、反馈

信息发送、接受、反馈✓

信息接收、反馈

51.以下哪一个问题，不利于收集信息（ ）[单选题]。

你可以再解释的清楚一点吗？

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/855011103241011104>