

全国 2009 年 1 月自学考试国际商务谈判试题

课程代码: 00186

一、单项选择题 (本大题共 20 小题, 每小题 1 分, 共 20 分)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的, 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. 国际商务谈判与一般贸易谈判的共性体现在 (B) 1-5
A. 较强的政策性 B. 以价格为核心
C. 谈判内容广泛 D. 影响因素复杂
2. 商务谈判人员的最佳年龄一般在 (C) 3-64
A. 20~45 岁 B. 25~55 岁
C. 30~55 岁 D. 40~60 岁
3. 在任何欧洲国家都只用于万圣节和葬礼, 而不宜送人的花是 (B) 6-255
A. 荷花 B. 菊花
C. 玫瑰花 D. 茉莉花
4. 套期保值者根据现货交易情况, 先在期货市场上建立空头交易地位, 然后再以多头进行平仓的做法叫 (A) 7-322
A. 卖期保值 B. 买期保值
C. 掉期交易 D. 期权交易
5. 双方谈判人员适当互赠礼品的做法是 (D) 4-173
A. 求助 B. 贿赂
C. 为了理解 D. 润滑策略
6. 在谈判的交锋过程中, 成功的谈判者花在听上的时间占到总谈判时间的 (D) 5-193
A. 30% 以下 B. 30%~40%
C. 40%~50% D. 50% 以上
7. 无论穿什么, 都不会把手放到口袋里, 因为这样做会被认为是粗鲁的。具有这种行为习惯的是 (A) 6-238
A. 德国人 B. 美国人

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

C. 韩国人 D. 日本人

8. 在国际商务谈判中, 认为手帕象征亲人离别, 是不祥之物, 不能送人的国家是 (D)

2-33

A. 美国 B. 英国

C. 法国 D. 意大利

9. 商务谈判成为必要是由于交易中存在 (A) 1-4

A. 冲突 B. 攻击

C. 合作 D. 辩论

10. 从法律学角度来讲, 其结果是终局性的是 (C) 2-40

A. 协商 B. 调解

C. 仲裁 D. 诉讼

11. 在一支谈判队伍中, 负责对交易标的物的品质进行谈判的是 (A) 3-67

A. 技术人员 B. 法律人员

C. 商务人员 D. 谈判领导人

12. 若我方在谈判中实力较强, 可采取的外汇风险防范方法是 (A) 7-317

A. 硬货币计价法 B. 对等易货贸易法

C. 约定货币保值条款 D. 汇率风险分摊条款

13. “对这个问题, 我虽没有调查过, 但曾经听说过。”这种答复谈判对手的技巧是 (D)

5-213

A. 避正答偏 B. 答非所问

C. 以问代答 D. 推卸责任

14. 在国际商务谈判中, 往往会不断地点头, 但并非表示“同意”。具有这种谈判风格的是 (C) 6-279

A. 美国人 B. 韩国人

C. 日本人 D. 俄罗斯人

15. 认为在谈判双方对立立场的背后, 存在着某种共同性利益和冲突性利益的是 (B)

1-10

A. 立场型谈判法 B. 原则型谈判法

本档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

C. 让步型谈判法 D. 利益型谈判法

16. “怎么能够忘记我们上次合作得十分愉快呢?” 这种商务谈判的发问类型属于 (B)

5-205

A. 澄清式发问 B. 强调式发问

C. 借助式发问 D. 探索式发问

17. 下列文化中时间观念最强的是 (C) 6-241

A. 中东文化 B. 中国文化

C. 北美文化 D. 拉丁美洲文化

18. 在国际商务谈判中, 通常将最低价格列在价格表上, 以求首先引起买主的兴趣。这种报价是 (D) 4-141

A. 西欧式报价 B. 东欧式报价

C. 北欧式报价 D. 日本式报价

19. 在商务谈判中, 一方对其所接触的对象反应倾向称为 (C) 2-45

A. 认识 B. 情感

C. 意向 D. 印象

20. 把谈判者聚集在一起, 充分讨论, 自由发表意见, 共同想象谈判全过程的是 (B)

3-119

A. 戏剧式模拟 B. 沙龙式模拟

C. 体验式模拟 D. 启发式模拟

二、多项选择题 (本大题共 5 小题, 每小题 2 分, 共 10 分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的, 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. 影响国际商务谈判行为的价值观主要有 (ACDE) 6-240

A. 客观性 B. 人生观

C. 平等观 D. 竞争观

E. 时间观

22. 迟疑的谈判对手的心理特征有 (CDE) 2-53

A. 非常固执 B. 容易激动

本档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

- C. 不信任对方 D. 极端讨厌被说服
E. 不让对方看透自己
23. 谈判双方交锋中的技巧有 (ACDE) 5-193
A. 多听少说 B. 有问必答
C. 巧提问题 D. 使用条件问句
E. 避免跨国文化交流产生的歧义
24. 打破谈判中僵局的做法有 (ABDE) 4-174
A. 改期再谈 B. 采取横向式的谈判
C. 采取纵向式的谈判 D. 改变谈判环境与气氛
E. 更换谈判人员或者由领导出面调解
25. 谈判准备工作的内容主要包括 (ABCDE) 1-15
A. 分析谈判环境 B. 收集谈判信息
C. 选择目标和对象 D. 制订谈判方案
E. 模拟谈判

三、名词解释题 (本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分)

26. PRAM 谈判模式 1-17

答:

PRAM 谈判模式由制定谈判计划、建立关系、达成使双方都能接受的协议、协议的履行与关系维持四个步骤构成, 并是一个连续不断的过程。

27. 利率风险 7-300

答:

利率风险主要是指国际金融市场上由于各种商业贷款利率的变动而可能给当事人带来损益的风险。

28. 封闭式发问 5-205

答:

封闭式发问指在特定的领域中能带出特定的答复 (如“是”或“否”) 的问句。

本档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

29. 权力型对手 2-52

答:

权力型对手以取得成功为满足,对权力与成功的期望很高,对友好关系的期望则很低。这类人会尽力争取他认为重要的东西,极力想向对方施加影响,以强权办法求得利益。

四、简答题(本大题共5小题,每小题6分,共30分)

30. 简述谈判的入题技巧。5-214

答:

谈判双方在刚进入谈判场所时,难免会感到拘谨,尤其是谈判新手,在重要谈判中,往往会产生忐忑不安的心理。采用适当的入题方法,将有助于消除这种尴尬心理,轻松地开始谈判。

一、迂回入题。

- 1、从题外话入题。
- 2、从自谦入题。
- 3、从介绍己方谈判人员入题。
- 4、从介绍己方的生产、经营、财务状况等入题。

二、先谈一般原则,再谈细节问题。

三、从具体议题入手。

31. 简述影响国际商务谈判中群体效能的主要因素。2-47/49

答:

一般来说,影响谈判中群体效能的因素主要有以下几个:

- (1) 群体成员的素质。
- (2) 群体成员的结构。
- (3) 群体规范。
- (4) 群体的决策方式。
- (5) 群体内的人际关系。

本档资源由考试真题软件网(down.examebook.com)搜集整理二次制作!

32. 迫使谈判对手让步的策略主要有哪些？ 4-155/158

答：

- (1) 利用竞争。
- (2) 软硬兼施。
- (3) 最后通牒。

33. 简述谈判的实际需求目标的特点。 3-104

答：

- (1) 实际需求目标是秘而不宣的内部机密，一般只在谈判过程中的某几个微妙阶段才提出。
- (2) 实际需求目标是谈判者“坚守的最后防线”。如果达不到这一目标，谈判可能陷入僵局或暂停，以便与谈判者的单位或谈判小组内部讨论对策。
- (3) 这一目标一般由谈判对手挑明，而已方则“见好就收”或“给台阶就下”。
- (4) 该目标关系到谈判一方主要或全部经济利益。

34. 简述俄罗斯商人的谈判风格。 6-271

答：

- (1) 俄罗斯商人一般显得忧郁、拘谨，谨慎敏感，虽然待人谦恭，却相对缺乏信任感。
- (2) 他们求成心切，求利心切，喜欢谈大额合同，对交易条件要求苛刻，缺乏灵活性。
- (3) 俄罗斯人办事断断续续，效率较低。他们绝不会让自己的工作节奏适应外商的时间安排。
- (4) 俄罗斯商人虽有拖拉作风，但他们却深深承袭了古老的以少换多的交易之道，在谈判桌前显得非常精明。他们很看重价格，会千方百计地迫使对方降价，不论对方的报价多么低，他们都不会接受对方的首轮报价。

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分）

35. 试分析谈判方案的主要内容。 3-109/116

本档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作！

答:

一、确定谈判目标

谈判目标是通过谈判要解决的问题,如前所述,商务谈判目标可以划分为:最优期望目标、实际需求目标、可接受目标和最低目标4个层次。

二、规定谈判期限

- 1、在谈判开始以前,应当对谈判的期限有所计划和安排。
- 2、谈判的期限是指从谈判的准备阶段到谈判的终局阶段之间的时间。
- 3、谈判期限的规定,可长可短,但要具体、明确,同时又要有伸缩性,能够适应谈判过程中的情况变化。

三、拟定谈判议程

在确定谈判方案的目标、谈判对象和谈判期限之后,即可拟定谈判议程。谈判议程一般要说明谈判时间的安排和谈判议题的确定,谈判议程可由一方准备,也可由双方协商确定。议程包括通则议程和细则议程,前者由谈判双方共用,后者给己方使用。

1、己方安排谈判议程的优势分析

2、谈判议程的内容

(1) 时间安排。

- 1) 对于双方意见分歧不会太大的议题应尽量在较短的时间内解决,以避免无谓的争辩。
- 2) 对于主要的议题或争执较大的焦点问题,可将其安排在整个谈判进行到总时间五分之三之时加以讨论。
- 3) 文娱活动的安排要恰到好处。
- 4) 在进行时间安排时要考虑意外情况的发生,适当安排机动时间,当然机动时间的安排也不可太多,否则会使谈判的进程过于松散,节奏过于缓慢。

(2) 确定谈判议题。

(3) 谈判议题的顺序安排。

(4) 通则议程与细则议程的内容。

四、安排谈判人员

谈判是谈判主体间一系列行为的互动过程,谈判人员的素质和能力直接影响到谈判的成败得失。因此,欲使谈判获得成功,获得预期的经济效益和社会效益,除了靠产品的质

本档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

量、企业的信誉外，在谈判方案中对谈判班子的组成和谈判人员的分工做出恰当的安排是一项十分重要的内容。

1、安排适合的谈判人员

2、谈判班子的构成原则

(1) 组成谈判班子的实力原则。

1) 业务实力。

2) 社会地位。

3) 工作效率。

(2) 组成谈判班子的进度原则。

1) 人力组织。

2) 决策能力。

3、谈判班子内部成员的分工与配合

五、选择谈判地点

1、谈判场所对谈判效果也具有一定的影响作用，谈判者应当很好地理解并加以利用。

2、通常，对于日常谈判活动，最好能争取在自己的办公室和会议室等自己熟悉的地方举行

六、谈判现场的布置与安排

1、谈判房间的布置也很重要。最好选择一个安静、没有外人和电话干扰的地方。

2、房间的大小要适中，桌椅的摆设要紧凑但不拥挤，房间温度适宜，卫生条件要好，灯光要明亮。

3、还要注意选择谈判桌的形状，安排谈判人员的座位。

36. 联系实际说明妥善处理谈判僵局的直接方法。4-172/173

答:

(1) 站在对方立场上说服对方。

说服是以充分的理由和事实使对方认可。但是，在商务谈判中仅有充分的理由和事实并不一定能使对方信服。

(2) 归纳概括法。

本档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

这是谈判中将对方的各种反对意见进行归纳整理、集中概括,然后有针对性地加以解释和说明,从而起到削弱对方观点与意见的效果。

(3) 反问劝导法。

谈判中常常会出现莫名其妙的压抑气氛,这就是陷入僵局的苗头。这时谈判人员适当运用反问法,以对方的意见来反问对方,可以防止陷入僵局,而且能够有效地劝说对方。

(4) 幽默方法。

幽默在谈判中运用得好,可以起到意想不到的效果。当谈判出现沉闷的气氛时,谈判人员可以说几句诙谐的话,使剑拔弩张的紧张气氛顿时化为乌有。

(5) 适当馈赠。

谈判人员在相互交往的过程中,可以适当地互赠些礼品作为联络感情的方法,西方学者幽默地称之为“润滑策略”。这是防止谈判出现僵局的行之有效的途径,这就等于直接明确地向对方表示“友情第一”。

(6) 场外沟通

谈判会场外沟通亦称场外交易、会下交易等。它是一种非正式谈判,双方可以无拘无束地交换意见,达到沟通,消除障碍,避免出现僵局。

六、案例分析题 (本大题共 1 小题, 12 分)

37. 背景材料:

中国某大型建筑公司于 2007 年 6 月从德国进口了一套价值 100 万欧元的机械设备 (以欧元计价)。合同签订时的汇率为 1 欧元兑换 10 元人民币,这套设备按人民币计价为 1000 万元。2008 年 6 月,当该建筑公司支付货款时,汇率已升为 1:11。这意味着,该公司现在需要为这套设备支付 1100 万元人民币,比签订合同时多付 100 万元人民币。

问题:

(1) 该建筑公司遇到了哪种市场风险?该市场风险又表现为哪三种形式?7-301

答:

一、该建筑公司遇到了汇率风险。

二、国际商务活动中的汇率风险主要有以下 3 种类型:

1、交易结算风险

本档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

2、外汇买卖的风险

3、会计风险

(2) 该公司消除该市场风险的技术手段一般有哪三种?7-314/315

答:

外汇风险防范的措施,通常采用一定的方法使风险消失,或使风险分担,获取风险收益。

使外汇风险消失的对策主要有:

一、平衡法。平衡法可分为单项平衡法和综合平衡法两种。

1、单项平衡。将某一项具体交易的货币平衡称为单项平衡。

2、综合平衡。将公司一系列交易或整个对外经济活动中的货币平衡称为综合平衡。它是将两笔或多笔对外交易业务联结在一起选择计价货币。

二、人民币计价法。

外汇风险的产生是因为在以外币计价支付的情况下,签订交易合同时外币与本币(即人民币)的汇率和实际

交割时外币与人民币的汇率不同,而产生人民币收支上的损益。

三、易货交易法。

如交易双方达成协议,在一定的时间内对等地从对方购买相同金额的货物或劳务,并用同一种货币进行清算,这就可以完全消除外汇风险。

(3) 除了利用技术手段外,规避国际商务合作中的风险的措施还有哪些?7-311/323

答:

(1) 回避风险,即通过放弃或拒绝合作、停止业务活动来回避风险源。

(2) 风险损失的控制,即通过减少损失发生的机会,降低损失发生的严重性来对付风险。

(3) 转移风险,即将自身可能要承受的潜在损失以一定的方式转移给第三者,包括保险与非保险两种方式。

(4) 自留风险。自留风险可以是被动的,也可以是主动的;可以是无意识的,也可以是有意识的。

(4) 中国企业从此案例中应吸取什么教训?7-317

答:

本文档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

中国企业在对外商务谈判中应该认识到, 对外汇风险处理的复杂性, 不是表现在某种方法的具体运用和操作上, 而是表现在如何根据谈判中的具体条件, 在众多的防范外汇风险的方法中, 选择较为适宜的方法。各种外汇风险防范方法的运用要受到一些必然因素的制约, 更为重要的是, 这些外汇风险防范措施的应用必须在整个谈判过程中去分析、把握和争取。具体说来, 分析和考虑的因素主要应包括以下几种:

(1) 汇率趋势的分析。

汇率变化的趋势错综复杂, 防范外汇风险的方法, 特别是争取外汇风险收益方法的运用, 直接取决于对汇率走势的正确分析、判断和把握。

(2) 谈判中的地位。

外汇风险防范的方法中都涉及或影响到谈判双方的利益。谁都想选择最有利于自己的谈判方法, 是否能如愿, 首先要看自己在谈判中的地位。

(3) 市场竞争状况。

在处理外汇风险时, 还要结合当时的市场形势, 竞争的状况综合考虑。

考试课件网: <http://www.examebook.cn/>

——我们专业提供自考易考题库课件集、自考免费电子书、自考历年真题及标准答案!

考试真题软件网: <http://down.examebook.com/>

——我们专业提供自考历年真题及答案整理版、自考考前模拟试题!

考试学习软件商城: <http://www.examebook.com/>

——为您提供各种考试学习软件课件更为便利的购买通道!

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!