

全国 2008 年 10 月自考试题国际商务谈判

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. “不敢越雷池一步”, 具有这种性格特征的谈判对手属于 (D) 2-57
A. 迟疑型 B. 沉默型
C. 深藏不露型 D. 谨慎稳重型
2. 最优期望目标又称为 (A) 3-102
A. 最高目标 B. 实际需求目标
C. 可接受目标 D. 最低目标
3. 在商务谈判中, 买方主动开盘报价叫 (C) 4-140
A. 询盘 B. 报盘
C. 递盘 D. 还盘
4. “假设我们运用这种方案会怎样?” 这种谈判的发问类型称为 (B) 5-205
A. 强调式发问 B. 探索式发问
C. 证明式发问 D. 协商式发问
5. 与东方文化相比, 英美文化更 (D) 6-242
A. 偏好形象思维 B. 偏好综合思维
C. 注重统一 D. 强调公平
6. 以下各项中, 不属于合同风险的是 (A) 7-307
A. 沟通风险 B. 质量风险
C. 交货风险 D. 支付风险
7. 在谈判中, 把任何情况都视为一场意志力竞争和搏斗的人属于 (B) 1-9
A. 让步型谈判者 B. 立场型谈判者
C. 原则型谈判者 D. 利益型谈判者
8. 一般而言, 一支谈判队伍不应包括 (A) 3-67

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

自考备考三件宝:
自考笔记、
真题及答案、
录音课件!

- A.政府官员 B.技术人员
C.财务人员 D.法律人员
- 9.以下让步方式中,被称为“色拉米”香肠式谈判让步方式的是 (C) 4-148
A.0 / 0 / 0 / 60 B.15 / 15 / 15 / 15
C.26 / 20 / 12 / 2 D.60 / 0 / 0 / 0
- 10.以下有关俄罗斯商人谈判风格的描述,不正确的是 (D) 6-271
A.忧郁拘谨 B.求成心切
C.看重价格 D.效率较高
- 11.与情绪型谈判对手的谈判禁忌是 (C) 2-55
A.有问必答 B.急于求成
C.打持久战 D.高度警惕
- 12.对熟悉的业务范围,仅凭市场信息资料的题目决定取舍。这种资料筛选的方法称为 (D) 3-97
A.查看法 B.时序法
C.类比法 D.评估法
- 13.谈判中,视线接触对方脸部的时间在正常情况下应占全部时间的比例为 (B) 5-221
A.20%~60% B.30%~60%
C.40%~60% D.50%~60%
- 14.以下各项中,不属于银行担保的是 (D) 7-313
A.投标保证金 B.履约保证书
C.预付款担保 D.财产保险
- 15.日本人的谈判风格是 (C) 6-238
A.豪放热心 B.浪漫随意
C.沉默寡言 D.直接刻板
- 16.下列有关合同的说法,不正确的是 (A) 2-38
A.合同一旦签订即受法律保护
B.合同是双方的民事法律行为
C.订立合同的目的是为了产生某种民事法律上的效果

D.合同是合法行为

17.下列各项中,能体现谈判班子组成的进度原则的是 (D) 3-114

- A.业务实力 B.社会地位
C.工作效率 D.决策能力

18.重要的是经济和业绩,而不是人。这种价值观最有可能体现在 (B) 6-241

- A.中国 B.美国
C.韩国 D.巴西

19.套期保值者根据现货交易情况,先在期货市场上建立多头交易地位,然后再以卖出期货合同进行平仓的做法叫 (A) 7-322

- A.买期保值 B.卖期保值
C.掉期交易 D.期权交易

20.当谈判对手的腹部起伏不停时,一般意味着 (C) 5-227

- A.他很自信 B.他有雅量
C.他很兴奋 D.他没有戒备之心

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.国际商务合作中的市场风险一般包括 (ABC) 7-300

- A.汇率风险 B.利率风险
C.价格风险 D.技术风险
E.合同风险

22.一个国家或地区与谈判有关的政治状况因素主要有 (ABCDE) 2-26/28

- A.国家对企业的管理制度 B.经济的运行机制
C.政治背景 D.政局稳定性
E.政府间的关系

23.成交阶段的谈判策略有 (ABCDE) 4-161/162

- A.场外交易 B.最后让步
C.最后获利 D.为双方庆贺

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

E.慎重对待协议

24.按谈判信息的载体来划分,可将谈判信息分为(ABCD) 3-78

A.语言信息 B.文字信息

C.声像信息 D.实物信息

E.消费信息

25.在人们相互交谈的过程中,倾听的障碍主要有(ABCDE) 5-197/200

A.判断性 B.偏见性

C.精力分散 D.水平低下

E.环境干扰

三、名词解释题(本大题共4小题,每小题3分,共12分)

26. 中立地谈判 1-8

答: 中立地谈判是指在谈判双方所在地以外的其他地点进行的谈判。

27. 汇率风险 7-300

答: 汇率风险是指在较长的付款期内,由于汇率变动而造成结汇损失的风险;或指一个组织、经济实体或个人的以外币计价的资产与负债,由于汇率变化而引起的价值上涨或下降的可能。

28. 关系型对手 2-53

答: 关系型对手指以与别人保持良好的关系而感到满足,对成功与保持良好关系的期望很高,对权力的期望很低的谈判对手

29. 澄清式发问 5-205

答: 澄清式发问是针对对方的答复重新提出问题,以使对方进一步澄清或补充其原先答复的一种问句。

四、简答题(本大题共5小题,每小题6分,共30分)

30. 简述 PRAM 谈判模式的构成。 1-17/19

答: (1) 制定谈判计划(plan);

(2) 建立关系(relationship);

(3) 达成使双方都能接受的协议(agreement);

(4) 协议的履行与关系维持(maintenance)。

31. 典型的谈判议程主要包括哪些内容? 3-111/112

答: (1) 时间安排;

- (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。

32. 打破谈判中僵局的做法有哪些? 4-174/175

- 答: (1) 采取横向式的谈判
- (2) 改期再谈
 - (3) 改变谈判环境与气氛
 - (4) 叙旧情, 强调双方共同点
 - (5) 更换谈判人员或者由领导出面调解

33. 说服谈判中的顽固者的技巧有哪些? 5-232/233

- 答: (1) 下台阶法
- (2) 等待法
 - (3) 迂回法
 - (4) 沉默法

34. 规避国际商务合作中风险的措施通常有哪些? 7-310

- 答: (1) 完全回避风险, 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。

五、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分)

35. 联系实际说明在谈判中阻止对方进攻的策略。 4-158/160

答: 一、限制策略

- 1、权利限制。一个谈判人员的权利受到限制后, 可以很坦然地对对方的要求说“不”。因为未经授权, 对方无法强迫他超越权限做出决策;
- 2、资料限制。在商务谈判过程中, 当对方要求己方就某一问题做进一步解释或让步时, 己方可以用抱歉的口气告诉对方: 实在对不起, 有关这方面的详细资料己方手边暂时没有, 或者没有备齐, 或者这属于本公司方面的商业秘密, 因此暂时还不能作出答复;
- 3、其他方面的限制。其他方面的限制包括自然环境、人力资源、生产技术要求、时间等因素在内的其他方面的限制;

二、示弱以求怜悯。示弱者在对方就某一问题提请让步,而其又无法以适当理由拒绝时,就装出一副可怜巴巴的样子,进行乞求;

三、以攻对攻。当对方就某一问题逼己方让步时,己方可以将这个问题与其他问题联系在一起加以考虑,在其他问题上要求对方做出让步。

36. 发挥谈判群体效能最大化的一般途径有哪些? 2-49/50

- 答: (1) 合理配备群体成员
(2) 灵活选择决策程序
(3) 建立严明的纪律和有效的激励机制
(4) 理顺群体内部信息交流的渠道

六、案例分析题 (本大题共 12 分)

37. 背景材料:

芬兰人在买卖做成之后,会举行一个长时间的宴会,请对方洗蒸汽浴。洗蒸汽浴是芬兰人一项重要的礼节,表示对客人的欢迎,对此是不能拒绝的,因为芬兰人经常在蒸汽浴中解决重要问题和加强友谊。

问题:

(1) 上述案例突出说明了哪种文化因素会影响国际商务谈判的风格? 6-236/240

答: 风俗习惯。

(2) 除上述因素外,影响国际商务谈判风格的文化因素还有哪些? 6-236/240

答: 影响谈判风格的文化因素:

- 1、语言及非语言行为
- 2、风俗习惯
- 3、思维差异
- 4、价值观

(3) 以芬兰为代表的北欧商人的谈判风格是什么? 6-268/269

答: 1、北欧人是务实型的,工作计划性很强,没有丝毫浮躁的样子,凡事按部就班,规规矩矩。与其他国家商人相比,北欧人在谈判中显得沉着冷静。

2、北欧商人在谈判中态度谦恭,非常讲究文明礼貌,不易激动,善于同外国客商搞好关系。同时,他们的谈判风格坦诚,不隐藏自己的观点,善于提出各种建设性方案。

3、北欧人为保证其竞争力，总是大规模地投资于现代技术。他们的出口商品往往是高质量、高附加值的产品，而他们进口的商品也多半是自己需要而在国内难以买到的高品质产品。

4、北欧人将蒸汽浴视为日常生活中必不可少的一部分。大多数北欧国家的宾馆里都设有蒸汽浴室。在北欧，谈判之后去洗蒸汽浴几乎成了不成文的规定。

5、北欧国家所处纬度较高，冬季时间长，所以北欧人特别珍惜阳光。夏天和冬天分别有三周与一周的假期。

(4) 北欧商人与东欧商人的谈判风格有哪些异同? 6-268/273

一、不同点

1、东欧诸国一般是指捷克、斯洛伐克、波兰、匈牙利、罗马尼亚、保加利亚等。这些国家的政治体制改革和经济体制改革对社会文化的影响很大，国家制度的变化给这些国家人民的思想带来很大冲击。他们的谈判人员在此背景下显得作风散漫，待人谦恭，缺乏自信。在谈判中，他们显得急于求成，注重实利，虽然顾及历史关系，但对现实利益紧抓不放。

2、一些东欧商人言行比较随意，谈判准备工作懈怠，信誉较差。对此，应在谈判之前就约法三章，在谈判时循章行事，对于无诚意的对方应尽早结束谈判，不要再耗费时间和精力。

3、现在的东欧商人特别看重别人的尊重。与他们谈判时，应以尊重为前提，以敬换情，通过一系列尊敬对方的措施感动对方，换取信任，来促进思想的沟通和信息的交流，以使谈判顺利进行。

4、现在的东欧商人更为注重现实利益。因此，谈判时，不要过分怀念传统，而应在珍惜传统的同时追求开阔的眼界和更高的利益。

二、相同点：态度谦恭，尊敬谈判对手，来促进思想的沟通和信息的交流，以使谈判顺利进行。

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!