

全国 2009 年 10 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. 对谈判进行评价的主要指标是 (B) 1-5
A. 信誉 B. 经济利益
C. 拥有信息 D. 稳定的交易关系
2. 在国际商务谈判中, 千万不能赠送酒类礼品的国家是 (D) 2-32
A. 美国 B. 英国
C. 法国 D. 阿拉伯
3. 以下风险中, 不属于非人员风险的是 (A) 7-299
A. 沟通风险 B. 市场风险
C. 合同风险 D. 自然风险
4. 一般商品的交易谈判只需 (C) 3-65
A. 2~3 人 B. 2~4 人
C. 3~4 人 D. 3~5 人
5. 符合商务谈判让步原则的做法是 (D) 4-146
A. 作同等让步 B. 让步幅度要大
C. 让步节奏要快 D. 在重要问题上不要轻易让步
6. 如果是 1 个小时的谈判, 精力旺盛的阶段只是最初的 (C) 5-198
A. 2 分钟—3 分钟 B. 3 分钟—5 分钟
C. 5 分钟—8 分钟 D. 8 分钟—10 分钟
7. 德国商人在谈判中往往习惯于 (B) 6-256
A. 拖拖拉拉 B. 速战速决
C. 先礼后兵 D. 以势压人
8. 不属于合同风险的是 (C) 7-307
A. 市场风险 B. 交货风险
C. 技术风险 D. 质量数量风险
9. 在国际商务谈判中, 首先提出含有较大虚头的开价, 然后再讨价还价, 直至达成交易的是 (A) 4-141

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

- A. 西欧式报价 B. 东欧式报价
C. 北欧式报价 D. 日本式报价
10. “贵方某某先生的问题提得很好, 我曾经在某一份资料上看过有这一问题的记载, 就记忆所及, 大概是……”这种答复谈判对手的技巧可称为 (B) 5-213
- A. 避正答偏 B. 推卸责任
C. 以问代答 D. 答非所问
11. 十分回避“厕所”这个词, 一般都使用其他暗示的方法。具有上述禁忌的国家是 (C) 6-255
- A. 法国 B. 美国
C. 英国 D. 中国
12. 在商务谈判中, 不属于主谈人的职责是 (D) 3-69
- A. 掌握谈判进程 B. 监督谈判程序
C. 汇报谈判工作 D. 阐明参加谈判的意愿和条件
13. 以下各项中, 不属于影响国际商务谈判的财政金融状况因素的是 (C) 2-33/34
- A. 外债状况 B. 支付信誉
C. 利率高低 D. 外汇储备
14. 商务谈判中的“问”一般不包含 (D) 5-204
- A. 何时发问 B. 怎样发问
C. 问什么问题 D. 问多少问题
15. 在商务谈判中, 两臂交叉于胸前, 一般表示 (D) 5-225
- A. 紧张 B. 不耐烦
C. 充满信心 D. 保守或防卫
16. 必须选择全能型谈判人员的谈判类型是 (C) 1-6
- A. 双边谈判 B. 多边谈判
C. 个体谈判 D. 集体谈判
17. 若我方在谈判中实力较弱, 可选择的风险防范方法是 (D) 7-317
- A. 平衡法 B. 对等易货贸易法
C. 硬货币计价法 D. 汇率风险分摊条款
18. 以下各国中, 属于大陆法系的是 (D) 2-35
- A. 法国 B. 德国
C. 英国 D. 瑞士
19. “您第一次发现商品含有瑕疵是在什么时候?”这种商务谈判的发问类型属于 (A) 5-205

- A. 封闭式发问 B. 澄清式发问
- C. 借助式发问 D. 探索式发问

20. 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 (B) 7-322

- A. 卖期保值 B. 买期保值
- C. 掉期交易 D. 期权交易

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. 沉默的谈判对手的心理特征是 (BCDE) 2-54

- A. 非常固执 B. 不自信
- C. 想逃避 D. 行为表情不一致
- E. 给人感觉不热情

22. 谈判中,进行报价解释时必须遵循的原则有 (ACDE) 4-143

- A. 不问不答 B. 吞吞吐吐
- C. 有问必答 D. 能言不书
- E. 避实就虚

23. 国际商务谈判中,俄罗斯商人忌讳 (ABDE) 6-272

- A. 黄色的礼品和手套 B. 用左手握手和传递东西
- C. “4”这个数字 D. 问女人的年龄
- E. 在公共场所伸懒腰

24. 依据谈判信息载体的不同,可将信息分为 (ABCE) 3-78

- A. 实物信息 B. 语言信息
- C. 文字信息 D. 市场信息
- E. 声像信息

25. 谈判中说服顽固者的方法有 (ABDE) 5-233

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

三、名词解释题 (本大题共 4 小题,每小题 3 分,共 12 分)

26. 原则型谈判法 1-10

答:原则型谈判法指要求谈判双方首先将对方作为与自己并肩合作的同事对待,而不是作为敌人来对待的谈判方法。

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

27. 进取型谈判对手 2-52

答: 进取型对手指以对别人和对谈判局势施加影响为满足, 对成功和与对方保持良好关系的期望一般, 对于权力的期望也一般的谈判对手。

28. 可接受目标 3-104

答: 可接受目标是指在谈判中可努力争取或作出让步的范围。

29. 技术风险 7-304

答: 技术风险指谈判中所要考虑的各类技术问题, 不仅有项目本身的技术工艺要求, 还有项目管理的技术问题。

四、简答题 (本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

30. 国际商务谈判与一般贸易谈判的共性体现在哪些方面? 1-5

答: (1) 以经济利益为谈判的目的
(2) 以经济利益作为谈判的主要评价指标
(3) 以价格作为谈判的核心

31. 谈判中, 有效的防守策略主要有哪些? 4-159/160

答: 一、限制策略

- 1、权利限制
- 2、资料限制
- 3、其他方面的限制

二、示弱以求怜悯

三、以攻对攻

32. 简述影响国际商务谈判的政治状况因素。2-26/28

答: (1) 国家对企业的管理程度
(2) 经济的运行机制
(3) 政治背景
(4) 政局稳定性
(5) 政府间的关系

33. 阐述的技巧包括哪些? 5-216/220

答: (1) 开场阐述
(2) 让对方先谈
(3) 注意正确使用语言
(4) 叙述时发现错误要及时纠正

34. 简述应对利率风险的技术手段。7-319

答: (1) 利用利率期货市场
(2) 利用远期交易
(3) 利用期权交易

五、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分)

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

35. 联系实际说明打破谈判僵局的做法。4-174/175

答: (1) 采取横向式的谈判。例如, 在价格问题上双方互不相让, 可以先暂时搁置一旁, 改谈交货期、付款方式等其他问题, 如果在这些议题上对方感到满意了, 再重新回过头来谈价格问题, 阻力就会小一些, 商量的余地也就更大一些, 从而弥合分歧, 使谈判出现新的转机。

(2) 改期再谈。谈判中, 往往会出现严重僵持, 致使谈判无法继续的局面。这时候可以共同商定休会, 并商定再次谈判的时间、地点。

(3) 改变谈判环境与气氛。作为东道主可以组织谈判双方搞一些松弛的活动, 例如游览观光、文娱活动等, 使紧张的神经得到缓解。

(4) 叙旧情, 强调双方共同点。这是通过回顾双方以往的合作历史, 强调和突出共同点和以往合作的成果, 以此来削弱彼此的对立情绪, 达到打破僵局的目的。

(5) 更换谈判人员或者由领导出面调解。必要时, 可请企业的领导出面, 因势利导, 以表明对谈判局势的关注, 也可以达到消除僵局的效果。

36. 试分析确定具体谈判目标需考虑的因素。3-107

答: 一般说来, 具体谈判目标要考虑以下因素:

- (1) 谈判的性质及其领域。
- (2) 谈判的对象及其环境。
- (3) 谈判项目所涉及的业务指标的要求。
- (4) 各种条件变化的可能性、变化方向及其对谈判的影响。
- (5) 与谈判密切相关的事项和问题等。

六、案例分析题 (本大题共 1 小题, 12 分)

37. 背景材料

日本商人在同外商进行初次商务交往时, 喜欢先进行个人的直接面谈, 而不喜欢通过书信交往。对于找上门来的客商, 他们则更倾向于选择那些经熟人介绍来的, 因此在初访日商时, 最好事先托朋友、本国使馆人员或其他熟悉的人介绍。日本商人善于把生意关系人性化, 他们通晓如何利用不同层次的人与谈判对方不同层次的人交际, 从而探明情况, 研究对策, 施加影响, 争取支持。

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?6-238

答: 风俗习惯。

- (2) 日本商人的谈判风格是什么?6-236/243

答: 现代的日本人兼有东西方观念, 具有鲜明特点。他们讲究礼仪, 注重人际关系; 等级观念强, 性格内向, 不轻信人; 工作态度认真、慎重, 办事有耐心; 精明自信, 进取心强, 勤奋刻苦。这些特征在日本商人身上表现为事前准备充分, 计划性强, 注重长远利益, 善于开拓新的市场。

- (3) 日本商人的谈判禁忌有哪些?6-273/279

答: 日本商人忌讳在谈判过程中随意增加人数。日本人总是不甘落后, 日方的谈判人员总要超过对方, 对此要有所准备。日方愿意自己一方人多, 除了心理作用——人多会使对方感到紧张外, 另一个更直接的原因是, 日本人在做出决定时, 需要各个部门、各个层次的雇员参加。参加谈判的人越多, 那些做出决定的负责人以后也就越容易达成一致意见。日本商人也忌讳代表团中用律师、会计师和其他职业顾问。日方代表团在谈判中不会包括这些人, 许多日本人对律师总是抱着怀疑的态度, 他们觉得那些每走一步都要先同律师商量的人是不值得信赖的。因此, 只要可以不用律师做主要谈判人员, 就不要带律师。

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!