

全国 2011 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. 把任何情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, 属于善言灵巧谈判对手的性格特征的是 (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. 谈判人员应具备的知识结构应是 (C) 3-62
A. “H”形 B. “M”形
C. “T”形 D. “U”形
4. 商务谈判中的最优期望目标也叫 (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
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. 谈判目标 B. 谈判计划
C. 谈判价格 D. 谈判人员
6. “当谈判出现沉闷的气氛时, 谈判人员可以使剑拔弩张的紧张气氛化为乌有。”上述描述表明谈判人员采用了 (B) 4-173
A. 归纳概括法 B. 幽默方法
C. 适当馈赠 D. 场外沟通
7. 如果是一个超过 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, 表示此人处于 (B) 5-222
A. 消极状态 B. 欢喜状态
C. 戒备状态 D. 愤怒状态
9. 紧皱眉毛, 表示此人处于 (D) 5-223
A. 愤怒状态 B. 惊喜状态
C. 愉快状态 D. 困窘状态
10. “这个协议不是要经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. 探索式发问
C. 强调式发问 D. 澄清式发问
11. “那么, 你对双方合作的前景又是怎样看呢?” 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

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

- 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, 讲一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“把人和事区分开来”, 感兴趣的主要是实质性问题。具有上述价值观的是 (C) 6-241
- 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记, 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. 开拓海外市场既可能成功也可能失败。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. PRAM 谈判模式包括 (ABCE) 1-20 图
- A. 计划
B. 关系
C. 协议
D. 实施
E. 维持
22. 群体通常具有的特征包括 (ACE) 2-47
- A. 由两人以上组成
B. 有共同的爱好
C. 有共同的目标
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包括 (ABCDE) 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!

- 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. 以下有关美国人谈判风格的描述, 不正确的有 (BE) 6-244

- A. 自信乐观
- B. 浪漫随意
- C. 态度诚恳, 就事论事
- D. 重视效率, 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包括 (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, 每小题 3 分, 共 12 分)

26. 国际商务谈判 1-4

答:

国际商务谈判是指在国际商务活动中, 处于不同国家或不同地区的商务活动当事人为了达成某笔交易, 彼此通过信息交流, 就交易的各项要件进行协商的行为过程。

27. 仲裁事项 2-41

答:

仲裁事项是指提交仲裁的争议范围, 一般应写明: 凡因执行本合同或与本合同有关的一切争议, 均应提交某仲裁机构解决。

28. 西欧式报价 4-141

答:

其一般模式是, 首先提出含有较大虚头的价格, 然后根据买卖双方的实力对比和该笔交易的外部竞争状况, 通过给予各种优惠, 如数量折扣、价格折扣、佣金和支付条件上的优惠(如延长支付期限、提供优惠信贷等)来逐步软化和接近买方的市场和条件, 最终达成交易。

29. 交货风险 7-307

答:

交货风险是指安全发货和收货所面临的风险, 主要包括国际货物运输和保险两个方面。

四、简答题(本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

30. 市场风险表现在哪些方面? 7-300

答:

(1) 汇率风险

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。

(2) 利率风险

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。

(3) 价格风险

狭义地理解, 价格风险是指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问题, 而且, 它的产生是对于筹资规模较大、延续时间较长的项目而言的。

31. 谈判者必须遵循的谈判思路和方法有哪些? 5-190

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

答:

- (1) 将方案的创造与对方案的判断行为分开
- (2) 充分发挥想象力, 以扩大方案的选择范围
- (3) 找出双赢的解决方案
- (4) 替对方着想, 并让对方容易作出决策

32. 简述谈判人员应具备的能力和心理素质。3-63

答:

- (1) 敏捷清晰的思维推理能力和较强的自控能力
- (2) 信息表达与传递的能力
- (3) 坚强的毅力、百折不挠的精神及不达目的绝不罢休的自信心和决心
- (4) 敏锐的洞察力, 高度的预见和应变能力

33. 影响国际商务谈判的法律制度有哪些? 2-29/30

答:

- (1) 该国法律基本概况
- (2) 法律执行情况
- (3) 司法部门的影响
- (4) 法院受理案件的时间长短
- (5) 执行其他国家法律的裁决时所需要的程序

34. 简述我国国际商务谈判的基本原则。1-13/14

答:

- (1) 平等互利的原则
- (2) 灵活机动的原则
- (3) 友好协商的原则
- (4) 依法办事的原则

五、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分)

35. 如何确定谈判中各交易条件的最低可接受限度? 3-120/124

答:

- (1) 价格水平的确定

价格水平的高低是谈判双方最敏感的一个问题, 是双方磋商的重点, 它直接关系到获利的多少或谈判的成败。影响价格的因素有主观与客观之分, 主观因素包括营销的策略、谈判的技巧等可以由谈判方决定或受谈判方影响的因素, 而影响价格的客观因素主要有以下几种: 成本因素、需求因素、竞争因素、产品因素、环境因素。

- (2) 支付方式的选择

在进出口贸易中卖方常常会遇到不利的支付条件, 不同的支付方式通过价格对谈判的预期利润造成较大影响。在国际贸易中采用跟单托收支付方式、付款交单和承兑交单对出口方的影响大不相同, 除了收汇风险不同之外, 还间接影响交易商品的单位价格。

- (3) 交货及罚金条件的确定

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

在货物买卖中, 交货的期限对双方都有利害关系。在商务合同中, 交货期限作为根本条款或是重要条款而有明确的规定, 一方若未按时交货就要赔偿对方的经济损失。一般情况下, 卖方总是希望迟交货, 而买方总是希望卖方能早交货。按照国际惯例, 卖方报价中的交货期一般为签约后两个月。

(4) 保证期长短的综合考虑

保证期是卖方将货物卖出后的担保期限。担保的范围主要包括货物的品质和适用性等。关于保证期限的长短, 从来都是商务谈判中双方据理力争的焦点问题之一。卖方一般会尽力缩短保、正期, 因为保证期越长, 卖方承担的风险越大, 可能花费的成本也越大; 买方总是希望保证期越长越好, 因为保证期越长, 买方获得的保障程度越高。

36. 联系实际分析制定商务谈判策略的步骤。4-127/129

答:

(1) 了解影响谈判的因素

谈判策略制定的起点是对影响谈判的各因素的了解。这些因素包括谈判中的问题、双方的分歧、态度、趋势、事件或情况等, 这些因素共同构成一套谈判组合。首先, 谈判人员将这个“组合”分解成不同的部分, 并找出每部分的意义, 然后谈判人员进行重新安排, 观察分析之后, 找出最有利于自己的组合方式。

(2) 寻找关键问题

在对相关现象进行科学分析和判断之后, 要求对问题, 特别是关键问题作出明确的陈述与界定, 厘清问题的性质, 以及该问题对整个谈判的成功会产生什么作用等。

(3) 确定具体目标

根据现象分析, 应首先找出关键问题。找出谈判进展中应该调整的事先已确定的目标, 然后视当时的环境变化, 调整和修订原来的目标, 或是对各种可能的目标进行分析, 确定一个新目标。谈判目标的确定关系到整个谈判策略的制定以及将来整个谈判的方向、价值和行动。这个过程实际上是一个根据自身条件和谈判环境的要求寻找各种可能目标进行动态分析判断的过程。

(4) 形成假设性方法

根据谈判中不同问题的不同特点, 逐步形成解决问题的途径和具体方法。这需要谈判人员对不同的问题进行深刻分析, 突破常规限制, 尽力探索出既能满足自己期望的目标, 又能找出解决问题的方法。

(5) 深度分析和比较假设方法

在提出了假设性的解决方法后, 要对少数比较可行的策略进行深入分析。依据“有效”、“可行”的要求, 对这些方法进行分析、比较, 权衡利弊, 从中选择若干个比较满意的方法与途径。这要求谈判人员在决策理论的指导下, 运用一系列定性与定量的分析方法, 对假设方法进行深度分析, 分析的标准是“有效”和“可行”。所谓“有效”, 是指方法的针对性强, 既能切实解决问题, 又能实现利益目标的要求; 所谓“可行”, 是指方法本身简便易行, 而且要在谈判对方认可、接受的范围之内。

(6) 形成具体的谈判策略

在进行深度分析得出结果的基础上, 对拟定的谈判策略进行评价, 得出最后结论: 同时, 还需要考虑提出假设性谈判策略的方式、方法, 根据谈判的进展情况。特别是已准确把握了对方的企图以后, 就要考虑在什么时候提出己方的策略, 并考虑以什么方式提出。综合考虑这些方法和提出的时间、方式, 确定这些假设方法中哪些是最好的, 哪些是一般的, 哪些是迫

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

不得已的,即形成所谓的“上策”、“中策”和“下策”。

(7) 拟定行动计划草案

有了具体的谈判策略,紧接着便是考虑谈判策略的实施。要从一般到具体地提出每位谈判人员必须做到的事项,把它们在时间、空间上安排好,并进行反馈控制和追踪决策。

六、案例分析题(本大题共 1 小题, 12 分)

37. 犹太商人认为:男人赚钱,女人花钱。要做生意,就必须在女人身上动脑筋,因为赚男人的钱较之赚女人的钱要难上 10 倍,赚老人的钱则难上加难。他们在世界各地开设商店,经营闪闪发光的钻石,昂贵的戒指、项链、胸针,各式各样的化妆品,高级女用手提包以及华丽的女用时装。做这些生意一般都能获得较高的利润。

问题: (1)除经营女性用品外,犹太商人还擅长从事何种业务? 6-293

(2)犹太商人的谈判风格有哪些? 6-293

(3)与犹太商人的谈判风格相比,阿拉伯商人的不同之处是什么?6-289

答:

(1) 做与“吃”有关的生意。

(2) 犹太人的关系网广泛而且坚固,他们对外团结一致并善于利用关系网查询谈判对方的情况,对于不守信誉的行为不会宽容。犹太人非常精明,并且交易条件比较苛刻,很难讨价还价。他们在谈判中不会轻易接受对方的条件,对于价格简直是锱铢必较。犹太人在洽谈商务时友好而坦诚。犹太商人善变,并以此控制对方的心理。犹太商人善变,并以此控制对方的心理。在洽谈中,他们有时会为了某些条件与你争得面红耳赤,而过后不久,他们又会面带笑容地主动向你问好。

(3) 在阿拉伯人看来,信誉是最重要的,谈生意的人必须首先赢得他们的好感和信任。阿拉伯人的谈判节奏较缓慢。特别重视谈判的早期阶段。极爱讨价还价。阿拉伯人注重小团体和个人利益。

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!