

全国 2011 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. PRAM 谈判模式的第三个步骤是 (B) 1-18
A. 维持 B. 协议
C. 计划 D. 关系
2. 在商务谈判中必须“重合同, 守信用”。这体现了商务谈判的 (A) 1-13
A. 平等互利原则 B. 灵活机动原则
C. 友好协商原则 D. 依法办事原则
3. 谈判人员应具备的知识结构是 (C) 3-62
A. “H”形 B. “M”形
C. “T”形 D. “U”形
4. “纸上得来终觉浅, 绝知此事要躬行。”这充分说明谈判人员的能力培养方法应是 (D) 3-74
A. 博览 B. 勤思
C. 总结 D. 实践
5. 潜在僵局的直接处理法中的“润滑策略”是指 (B) 4-173
A. 幽默方法 B. 适当馈赠
C. 反问劝导法 D. 归纳概括法
6. 如果是一个超过 6 天的谈判, 精力旺盛期是 (B) 5-200
A. 前 2 天 B. 前 3 天
C. 前 4 天 D. 前 5 天
7. 在国际商务谈判时, 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. 拉丁美洲人
8. 国际商务谈判中, 强调“专时专用”和“速度”的是 (D) 6-241
A. 中国人 B. 日本人
C. 中东人 D. 德国人

自考备考三件宝:
自考笔记、
真题及答案、
录音课件!

9. 下列选项中, 不属于市场风险的是 (C) 7-300
- A. 汇率风险 B. 利率风险
C. 技术风险 D. 价格风险
10. 如果 A 国政府与 B 国政府存在政治矛盾, 而 B 国与 C 国是很好的贸易伙伴, 那么 A 国就有可能不愿与 C 国做生意。这突出反映的是商务谈判影响因素中的 (A) 2-28
- A. 政治状况因素 B. 法律制度因素
C. 商业习惯因素 D. 社会习俗因素
11. “贵方如果违约是应该承担责任的, 对不对?” 这种商务谈判的发问类型属于 (A) 5-206
- A. 证明式发问 B. 探索式发问
C. 强调式发问 D. 诱导式发问
12. 在国际商务谈判中, 十分通晓“吃小亏占大便宜”和“放长线钓大鱼”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
13. 下列选项中, 不属于使外汇风险消失的对策是 (C) 7-315
- A. 单项平衡法 B. 综合平衡法
C. 期权交易法 D. 人民币计价法
14. 下列各项中, 不属于情绪型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
15. 国际商务谈判策略制定的第三步是 (B) 4-128
- A. 寻找关键问题 B. 确定具体目标
C. 形成假设性方法 D. 形成具体谈判策略
16. 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
17. 专门从事交易中介的中间商被称为 (D) 3-84
- A. 享有一定知名度的客商 B. “骗子”客商
C. 借树乘凉的客商 D. 皮包商
18. 谈判双方在磋商阶段意见产生分歧而形成的僵持局面被称为 (C) 4-161
- A. 初期僵局 B. 后期僵局
C. 协议期僵局 D. 执行期僵局

19. “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
- C. 答非所问
- D. 避正答偏

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. 合同风险

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. 以下有关俄罗斯人谈判风格的描述不正确的有 (ABD) 6-271

- A. 豪放热心
- B. 浪漫随意
- C. 求成心切
- D. 效率较高
- E. 缺乏信任感

22. 依据谈判内容不同, 可将谈判分为 (BCDE) 1-11/12

- A. 横向谈判
- B. 投资谈判
- C. 货物买卖谈判
- D. 劳务买卖谈判
- E. 技术贸易谈判

23. 说服顽固者的技巧包括 (ABCE) 5-233

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

24. 宗教信仰的影响与作用包括 (ABCDE) 2-29

- A. 政治事务
- B. 法律制度
- C. 国别政策
- D. 节假日与工作时间
- E. 社会交往与个人行为

25. 防范外汇风险成本问题应考虑的因素有 (ABCD) 7-318

- A. 利率
- B. 提价幅度
- C. 结汇的时间
- D. 支付的方式
- E. 利用远期交易

三、名词解释题 (本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分)

26. 报盘 4-140

答:

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

卖方主动开盘报价叫报盘。

27. 仲裁 2-39

答:

仲裁是指发生争议的各方当事人自愿地达成协议,将他们之间发生的争议提交一定仲裁机构裁决、解决的一种办法,裁决结果对各方当事人均具有约束力。

28. 沙龙式模拟 3-119

答:

沙龙式模拟是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。

29. 沉默法 5-233

答:

当对方提出反驳意见或有意刁难时,有时是可以做些解释的,但是对于那些不值得反驳的抗议,需要你讲求一点艺术手法,不要有强烈的反应,相反可以表示沉默,这就叫做沉默法。

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有哪些共性? 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. 简述国际商务谈判的常见法律问题。 2-37/40

答:

- (1) 谈判主体的资格问题
- (2) 合同的效力问题
- (3) 争端解决方式

32. 开局阶段,谈判双方的实力通常包括哪几种情况? 4-135

答:

就双方的实力而言,有以下三种情况。

(1) 双方谈判实力相当,为了防止一开始就强化对手的戒备心理或激起对方的对立情绪,以致影响到实质性谈判,在开局阶段,仍然要力求创造一种友好、轻松、和谐的气氛。己方谈判人员在语言和姿态上要做到轻松又不失严谨、礼貌又不失自信、热情又不失沉稳。

(2) 如果己方谈判实力明显强于对方,为了使对方能够清醒地意识到这一点,并且在谈判中不抱过高的期望值,从而产生威慑作用,同时,又不至于将对方吓跑,在开局阶段,在语言和姿态上,既要表现得礼貌友好,又要充分显示出己方的自信和气势。

(3) 如果己方谈判实力弱于对手,为了不使对方在气势上占上风,从而影响后画的实质性谈判,应在开局阶段的语言和姿态上,一方面要表示出友好和积极合作的意愿;另一方面也要充满自信,使对方不能轻视我们。

33. 简述适当的让步策略。4-153/155

答:

- (1) 互利互惠的让步策略。
- (2) 予远利谋近惠的让步策略。
- (3) 丝毫无损的让步策略。

34. 简述商务谈判中提问的时机。5-207

答:

- (1) 在对方发言完毕之后提问。
- (2) 在对方发言停顿和间歇时提问。
- (3) 在议程规定的辩论时间提问。
- (4) 在己方发言前后提问。

五、论述题(本大题共2小题,每小题8分,共16分)

35. 如何采用有效措施避免国际商务谈判中的价格风险? 7-320/322

一、非固定价格

非固定价格,即一般业务中所说的“活价”,可分为以下几种情况:

1、具体价格待定。

可以在合同价格条款中明确规定定价时间和定价方法。

2、暂定价格。

在合同中先订立一个初步价格,作为开立信用证和初步付款的依据,待双方确定最后价格后再进行最后结算,多退少补。

3、部分固定价格,部分非固定价格。

为了照顾双方利益,解决双方在采用固定价格或非固定价格方面的分歧,同时避免价格波动带来的风险,也可以采取部分固定价格,部分非固定价格的方法;或是分批作价的方法,交货期近的价格在订约时间固定下来,余者在交货前一定期限内作价。

二、价格调整条款

在国际货物买卖中,有的合同除规定具体价格外,还规定有各种不同的价格调整条款。

三、套期保值

套期保值是期货市场交易者将期货交易与现货交易结合起来进行的一种市场行为,其目的就是要通过期货交易转移现货交易中的价格风险,并获得这两种交易相配合的最大利润。套期保值之所以能起到转移现货价格波动风险的作用,是因为同一种商品的实际货物市场价格和期货市场价格的变化趋势基本上是一致的。期货保值者在期货市场的做法有两种:卖期保值和买期保值。

1、卖期保值。

卖期保值是指套期保值者根据现货交易情况,先在期货市场上卖出期货合同(或称为建立空头交易地位)。然后再以多头进行平仓的做法。通常生产商在预售产品时,或加工商在采购原料时,经常采取这种方法,以转移风险,避免可能的损失。

2、买期保值。

与卖期保值相反,买期保值是指套期保值者根据现货交易情况,先在期货市场上买入期货合同(称为建立多头交易地位)。然后再以卖出期货合同进行平仓的做法。通常中间商在采购货源时,为避免价格波动,固定价格成本,经常采用买期保值。

36. 联系实际分析美国商人的谈判风格。6-243/246

答:

从总体上讲,美国人的性格是外向、随意的。有些研究美国问题的专家,将美国人的性格特点归纳为:外露、坦率、诚挚、豪爽、热情、自信、说话滔滔不绝、不拘礼节、幽默诙谐、追求物质上的实际利益等。

- (1) 自信乐观,开朗幽默。
- (2) 直截了当,干脆利落。
- (3) 态度诚恳,就事论事。
- (4) 重视效率,速战速决。

- (5) 具有极强的法律意识, 律师在谈判中扮演着重要角色。
- (6) 喜欢全线推进式的谈判风格。
- (7) 重视细节, 讲究包装。

六、案例分析题 (本大题共 1 小题, 12 分)

37. 背景材料:

一家日本公司驻美国分公司的经理, 能讲一口流利的英语, 但他在商务谈判时始终用日语通过翻译与对方进行交流。他在谈判开始时向对方用日语这样介绍自己的同事: “这位是山本太郎。他具有 15 年财务工作的丰富经验, 有权审核 1000 万美元的贷款项目。”但在商务谈判结束后的庆祝会上, 他却用英语和对方谈笑风生, 令对方大吃一惊而又迷惑不解。

问题:

- (1) 为什么这位日本经理在谈判时始终使用翻译? 3-68

答:

(1) 从翻译的实战经验来看, 谈判是一项十分紧张、耗费大量脑力的活动, 在谈判的过程中, 需要不断根据可能随时而来的新信息来调整自己的思路。

(2) 尽管谈判前有比较充分的准备, 但毕竟不可能准确地预见谈判中出现的所有问题, 并事先都充分考虑好恰当的应付方法。谈判人员可以利用翻译的时间, 对谈判对手察言观色, 缜密地思考下一步对策。在时间上减轻谈判人员的压力。

- (2) 结合案例说明谈判队伍的人员层次及其分工。 3-69/71

答:

一、谈判队伍的人员包括三个层次。

- 1、谈判小组的领导人或首席代表, 即案例中本公司驻美国分公司的经理。
- 2、懂行的专家和专业人员, 即案例中的山本太郎。
- 3、谈判必需的工作人员, 即案例中的翻译。

二、谈判人员的分工。不同的谈判内容又要求谈判人员承担不同的任务, 并且处于不同的谈判位置。

1、技术条款的分工。

在进行技术条款谈判时, 应以技术人员为主谈人, 其他的商务人员、法律人员等处于辅谈的位置。

2、合同法律条款的分工。

在涉及合同中某些专业性法律条款的谈判时, 应以法律人员作为主谈人, 其他人员为辅谈。

3、商务条款的分工。

在进行商务条款的谈判时，要以商务谈判人员为主谈人，技术人员、法律人员及其他人员处于辅谈地位。

(3) 结合案例说明谈判人员应如何进行配合。3-71/72

答：

(1) 所谓谈判人员的配合是指谈判中成员之间的语言及动作的互相协调、互相呼应。具体地讲，就是要确定不同情况下的主谈与辅谈人选，他们的位置与责任，以及他们之间的配合关系。

(2) 主谈可以说是谈判小组与对方进行谈判的意志、力量和素质的代表着，是谈判工作能否达到预期目标的关键性人物。

(3) 为了使主谈与辅谈之间分工明确、配合默契，在主谈发言时，自始至终都应得到所有辅谈的支持。这可通过口头语言或动作姿态语言来表示赞同，具体的做法可因人而异。

(4) 谈判小组内部人员之间的配合，不是一朝一夕能够协调起来的，需要长期的磨合。而且这种配合，绝不专指谈判过程中的配合，这种配合其实从双方初次见面时就已经开始了。

(5) 总之，一支谈判队伍，其成员素质良好且相互配合协调，是成功谈判的基础。

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！