

全国 2012 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. 一般商品的买卖谈判即 (A) 1-12
A. 货物买卖谈判 B. 劳务买卖谈判
C. 技术贸易谈判 D. 违约赔偿谈判
2. 下列各项中, 不属于唠叨谈判对手的性格特征的是 (D) 2-54
A. 刨根问底 B. 好驳倒对方
C. 心情较为开朗 D. 行为表情不一
3. 谈判必需的工作人员在谈判队伍中属于 (C) 3-70
A. 第一层次 B. 第二层次
C. 第三层次 D. 第四层次
4. “纸上得来终觉浅, 绝知此事要躬行”。这句话充分说明, 商务谈判人员的自我培训应注意 (C) 3-74
A. 博览 B. 勤思
C. 实践 D. 总结
5. 按照惯例, 商务谈判中先报价的应是 (B) 4-137
A. 买方 B. 卖方
C. 第三方 D. 中立方
6. 能用口头表达和解释的, 就不要用文字来书写。这充分说明, 进行报价解释时必须 (D) 4-144
A. 不问不答 B. 有问必答
C. 避虚就实 D. 能言不书
7. 出口商在了解进口商的需求时应提 (B) 5-193
A. 封闭式问题 B. 开放式问题
C. 证明式问题 D. 协商式问题

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

8. 拉夫·尼可拉斯经过研究发现, 即使是积极地听对方讲话, 按原意听取了的讲话内容只占 (B) 5-197

- A. 1/2
B. 1/3
C. 1/4
D. 1/5

9. “某某先生对你方能否如期履约关注吗?” 这种商务谈判的发问类型属于 (B) 5-205

- A. 澄清式发问
B. 借助式发问
C. 探索式发问
D. 强调式发问

10. 在谈判过程中, 用外交活动中的“无可奉告”一词回答对方问题, 这种答复谈判对手的技巧是 (D) 5-211

- A. 避正答偏
B. 答非所问
C. 以问代答
D. 不作彻底回答

11. “真遗憾, 只差一步就成功了!” 这种阐述问题的技巧是 (C) 5-219

- A. 语言富有弹性
B. 发言紧扣主题
C. 使用解困用语
D. 注意折中迂回

12. 下列上肢的动作语言中, 表示怀有敌意的是 (C) 5-225

- A. 两手手指并拢置于胸前
B. 手与手连接置于腹部
C. 两臂交叉于胸前
D. 吸手指或指甲

13. 在国际商务谈判中, 最喜欢使用“警告”技巧的国家是 (A) 6-237

- A. 巴西
B. 英国
C. 德国
D. 中国

14. 在国际商务谈判中, 插话间隔时间最长的国家是 (B) 6-238

- A. 韩国
B. 美国
C. 日本
D. 法国

15. 与东方文化相比, 英美文化偏好 (A) 6-240

- A. 抽象思维
B. 综合思维
C. 形象思维
D. 统一思维

16. 在国际商务谈判中款待客人时, 加拿大商人的进餐时间可长达 (C) 6-249

- A. 1 小时以内
B. 1~2 小时
C. 2~3 小时
D. 3 小时以上

17. 下列选项中, 不属于合同风险的是 (D) 7-307

- A. 交货风险
B. 支付风险
C. 质量数量风险
D. 人员素质风险

18. 通过减少损失发生的机会来对付风险的措施称为 (D) 7-310

- A. 转移风险
B. 自留风险
C. 完全回避风险
D. 风险损失的控制

19. 马丁·迈耶曾说: “它既是能发挥巨大作用的杰克尔博士, 又是能带来巨大风险的海地先生。”此话中的“它”是指 (A) 7-319

- A. 期货交易
B. 期权交易
C. 远期交易
D. 易货交易

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

20. 政治风险、自然风险主要是 (A) 7-312

- 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. 根据谈判进行的地点不同, 可以将谈判分为 (BDE) 1-8

- A. 立场谈判
- B. 客场谈判
- C. 让步谈判
- D. 主场谈判
- E. 中立地谈判

22. 善言灵巧的谈判对手的性格特征包括 (ACDE) 2-55

- A. 爱说话
- B. 不自信
- C. 善于表达
- D. 乐于交际
- E. 为人处世机灵

23. 在商务谈判中影响价格的客观因素主要有 (ABCDE) 3-120

- A. 成本
- B. 需求
- C. 竞争
- D. 产品
- E. 环境

24. 以下有关日本人谈判风格的描述, 正确的有 (ABCE) 6-273

- A. 计划性强
- B. 事前准备充分
- C. 注重长远利益
- D. 突出个人能力
- E. 善于开拓新市场

25. 下列选项中, 不属于国际商务谈判中的汇率风险有 (AB) 7-301

- A. 价格风险
- B. 利率风险
- C. 会计风险
- D. 交易结算风险
- E. 外汇买卖风险

三、名词解释题 (本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分)

26. 商务谈判 1-4

答:

商务谈判主要集中在经济领域, 指参与各方为了协调、改善彼此的经济关系, 满足贸易的需求, 围绕标的物的交易条件, 彼此通过信息交流、磋商协议达到交易目的的行为过程。

27. 谈判主体的资格问题 2-37

答:

谈判主体的资格问题是指法律意义上的资格问题, 即对方公司的签约能力和履约能力。

28. 日本式报价 4-141

答:

日本式报价是将最低价格列在价格表上, 以求首先引起买主的兴趣的报价术。

29. 价格风险 7-302

答:

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。

四、简答题 (本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

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

30.应对价格风险的技术手段有哪些？ 7-320/322

答：

(1) 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：具体价格待定、暂定价格和部分固定价格，部分非固定价格。

(2) 价格调整条款

在国际商务合同中，对于加工周期较长的机械设备合同，都普遍采用所谓“价格调整条款”，要求在订立合同时只规定初步价格，同时规定如原料价格、工资发生变化时，卖方保留调整价格的权利。

(3) 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。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。

31.简述说服技巧的要点。 5-231/232

答：

(1) 站在他人的角度设身处地谈问题，不要只说自己的理由

要说服对方，就要考虑到对方的观点或行为存在的客观理由，即要设身处地为对方想一想，从而使对方对你产生一种“自己人”的感觉。这样，对方就会信任你，就会感到你是在为他着想，效果将会十分明显。

(2) 消除对方的戒心，创造良好的氛围

从谈话一开始，就要创造一个说“是”的气氛，不要形成一个说“否”的气氛。不要把对方置于不同意、不愿做的地位，然后再去批驳他、劝说他。

(3) 说服用语要推敲

在商务谈判中，欲说服对方，言语一定要推敲。事实上，说服他人时，用语的色彩不一样，说服的效果就会截然不同。通常情况下，在说服他人时要避免用“愤怒”、“怨恨”、“生气”或“恼怒”这类字眼。即使在表述自己的情绪，如担心、失意、害怕、忧虑等时，也要在用词上注意推敲，这样才会收到良好的效果。另外，忌用胁迫或欺诈的手法进行说服。

32.筹建谈判小组、选择谈判人员应遵循的原则是什么？ 3-65/66

答：

(1) 根据谈判对象确定组织规模

(2) 谈判人员赋予法人或法人代表资格

(3) 谈判人员应层次分明、分工明确

(4) 组成谈判队伍时要贯彻节约原则

33.简述国际商务谈判常见的法律问题。 2-37/39

答：

(1) 谈判主体的资格问题

所谓谈判主体的资格问题是指法律意义上的资格问题，即对方公司的签约能力和履约能力。

(2) 合同的效力问题

国际商务谈判成功的最终结果就是双方签订合同。依法订立合同是受法律保护的，无效合同

与可撤销合同则会导致谈判双方的合法权益得不到法律保护,并可能导致谈判的目标最终无法达到。

(3) 争端解决方式

在国际商务活动中,发生争议是十分正常和在所难免的,那么,采用何种争端解决方式,需要国际商务谈判双方事先进行仔细探讨。解决争议的方式有多种,仲裁与诉讼是当今世界各国当事人普遍选择的解决争议的基本方式。

34.如何建立谈判双方的信任关系? 1-18

答:

(1) 要坚持使对方相信自己的信念

对事业与个人的关心、周到的礼仪、工作上的勤勉都能使对方信任自己。

(2) 要表现出自己的诚意

与不熟悉的人进行谈判时,向对方表示自己的诚意是非常重要的。为了表明自己的诚意,可向对方介绍一些在过去的交易中自己与他人真诚相待的例子。

(3) 通过行动最终使对方信任自己

为了使对方信任自己,要做到有约必行、信守诺言。必须时刻牢记,不论自己与对方之间的信赖感有多强,只要有一次失约,彼此之间的信赖感就会崩溃,而其一旦崩溃就将难以修复。

五、论述题(本大题共2小题,每小题8分,共16分)

35.联系实际说明如何对商务谈判人员进行管理。3-72/76

答:

一、人事管理

- 1、谈判人员的挑选。商务谈判胜负的决定性因素在于商务谈判人员的素质。因此,选拔优秀的谈判人员是进行商务谈判的重要环节。
- 2、谈判人员的培训。包括社会的培养、企业的培养和自我培养。
- 3、调动谈判人员的积极性。谈判需要付出巨大的劳动,谈判成果又与企业单位的经济利益谈判需要付出巨大的劳动,谈判成果又与企业单位的经济利益的聪明才智,激励他们在谈判工作中创造优异成绩。

二、组织管理

- 1、健全谈判班子。健全谈判班子指挑选各类专业人员,配备好主谈人,并给予足够的授权。
- 2、调整好领导干部与谈判人员的关系。领导干部与谈判人员之间的关系最重要的是明确各自的职责范围,各自权利的划分,建立共同的奋斗目标。
- 3、调整好谈判人员之间的关系。调整好谈判人员之间的关系主要是指谈判人员之间应强调相互默契、信任、尊重,达到有效合作的目的,以保持工作效率。

36.联系实际说明潜在僵局的间接处理法。4-170/171

答:

所谓间接处理法,就是谈判人员借助有关事项和理由委婉地否定对方的意见。其具体的办法有以下几种:

(1) 先肯定局部,后全盘否定

谈判人员对于对方的意见和观点持不同的看法或是发生分歧时,在发言中首先应对

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

对方的观点和意见中的一部分略加肯定, 然后以充分的根据和理由间接地、委婉地全盘否定。

(2) 先重复对方的意见, 然后再削弱对方

这种做法是谈判人员先用比较婉转的口气, 把对方的反对意见重复一遍, 再作回答。在重复时原意不能改变, 语言顺序可以变动。这样做可以缓和谈判气氛, 显得比较温和。

(3) 用对方的意见去说服对方

这是谈判人员直接或间接地利用对方的意见去说服对方, 促使其改变观点的方法。

(4) 以提问的方式促使对方自我否定

这种做法是谈判人员不直接回答问题, 而是提出问题, 使对方在回答问题的过程中否定其原来意见。

六、案例分析题 (本大题共 1 小题, 12 分)

37. 背景材料

某国商人喜欢“降价求名”, 以日后源源不断的新订单引诱对方降价, 一旦对方降低了价格, 他们就会永远将价钱压在低水平上。另外, 他们会“欲擒故纵”, 告诉对手: “你的开价实在太高, 你的竞争者们报价都相当低, 如果跟他们做生意, 现在都快达成协议了。”再不然, 他们就使出“虚张声势”的强硬招数, 比如大声喊叫“太不公平了!”或是敲桌子以示不满, 甚至拂袖而去。

问题: (1) 上述案例中的商人最有可能是哪一国籍的? 6-271

(2) 该国商人在谈判中具有哪些特点? 6-271

(3) 在与该国商人谈判时, 我国商人应注意什么? 6-271

答:

(1) 俄罗斯。

(2) 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。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; 办事断断续续, 效率较低; 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。

(3) 与俄罗斯商人交易还需注意几点: 一是要慎重考虑以降低风险, 保护自己。不论交易大小或对方以何种理由和心情论证某项交易, 在谈判中都应有强烈的风险意识, 努力增强保护措施。二是要注意利益均衡, 讲求实效。与俄罗斯商人谈判时, 可从各个角度要求对方, 如谈判人员、程序、文本、条件等以使双方利益相平衡。