

全国 2010 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. 谈判人员具备了“T”形知识结构, 这表明谈判人员是 (C) 3-62
A. 技术专家 B. 商务专家
C. 全能型专家 D. 法律专家
2. 先报有较大虚头的价格, 然后适时压低价格。这种报价术被称为 (A) 4-141
A. 西欧式报价术 B. 日本式报价术
C. 北美式报价术 D. 阿拉伯式报价术
3. 讲究节俭, 反对浪费, 把浪费看成是“罪恶”的是 (B) 6-258
A. 中国人 B. 德国人
C. 韩国人 D. 意大利人
4. 随时准备为达成协议而让步, 希望通过谈判签订一个皆大欢喜的协议。这种谈判被称为 (A) 1-8
A. 软式谈判 B. 硬式谈判
C. 原则型谈判 D. 价值型谈判
5. 一个谈判小组组长最佳的领导效益为 (A) 3-65
A. 3~4 人 B. 3~5 人
C. 3~6 人 D. 3~7 人
6. 如果是 1 个小时的谈判, 精力量旺盛的阶段只有最初的 (C) 5-198
A. 3~5 分钟 B. 4~6 分钟
C. 5~8 分钟 D. 6~9 分钟
7. 谈判中, 强调“一时多用”的是 (B) 6-241
A. 瑞士人 B. 中东人
C. 德国人 D. 北美人
8. 下列选项中, 不属于合同风险的是 (D) 7-307
A. 交货风险 B. 质量风险
C. 数量风险 D. 会计风险

自考备考三件宝:
自考笔记、
真题及答案、
录音课件!

- 9.与阿拉伯商人接触时不能赠送酒类礼品,因为饮酒在阿拉伯国家是被严格禁止的。这突出反映的是商务谈判影响因素中的 (D) 2-32
- 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
- 10.在买卖做成之后,会举行一个长时间的宴会,请对方洗蒸气浴的是 (D) 6-239
- A.中国人 B.日本人
C.韩国人 D.芬兰人
- 11.“按照贵方要求,我们的观点不是已经阐述清楚了吗?”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
- 12.下列选项中,不属于应对利率风险的技术手段是 (B) 7-319
- A.利用远期交易 B.利用平衡法
C.利用期权交易 D.利用利率期货市场
- 13.在商务谈判中贯彻“有理、有利、有节”的方针。这体现的是商务谈判的 (C) 1-14
- 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
- 14.国际商务谈判策略制定的第四步是 (C) 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
- 15.下列各项中,不属于善于言谈的谈判对手的性格特征是 (B) 2-55
- A.乐于交际 B.容易激动
C.善于表达 D.处世机灵
- 16.眉毛上耸,表示此人处于 (D) 5-223
- A.愤怒状态 B.困窘状态
C.戒备状态 D.惊喜状态
- 17.商务谈判中必须要实现的目标被称为 (A) 3-104
- A.最低目标 B.实际需求目标
C.可接受目标 D.最优期望目标
- 18.在执行合同过程中双方对合同条款理解不同而导致的僵局被称为 (B) 4-164
- A.初期僵局 B.执行期僵局
C.协议期僵局 D.中期僵局

19.“贵方某先生的问题提得很好，我曾经在某一份资料上看过有关这一问题的记载，就记忆所及，大概是……”。这种答复谈判对手的技巧是 (D) 5-213

- A.以问代答 B.避正答偏
- C.答非所问 D.推卸责任

20.货物运输途中，货主要面临船沉货毁的风险。这种风险按性质来分属于 (A) 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.国际商务谈判中的个体心理特征主要表现为 (ABCDE) 2-43

- A.个性 B.情绪
- C.态度 D.印象
- E.知觉

22.国际商务谈判的基本程序一般包括 (ABCE) 1-15

- A.准备阶段 B.开局阶段
- C.正式谈判阶段 D.僵局阶段
- E.签约阶段

23.国际商务谈判中的汇率风险主要有 (ABC) 7-301

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

24.在商务谈判中，迂回入题的方法包括 (ABDE) 5-215

- A.从自谦入题 B.从题外话入题
- C.从天气状况入题 D.从介绍己方谈判人员入题
- E.从介绍己方经营状况入题

25.以下有关犹太商人谈判风格的说法正确的有 (ABCD) 6-293/294

- A.善变 B.友好而坦诚
- C.交易条件比较苛刻 D.关系网广泛而且坚固
- E.注重小团体和个人利益

三、名词解释题 (本大题共 4 小题，每小题 3 分，共 12 分)

26.诉讼 2-39

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:

诉讼是经济纠纷的一方当事人到法院起诉, 控告另一方当事人有违约行为, 要求法院给予救济或惩处另一方当事人的法律制度。

27. 戏剧式模拟 3-120

答:

戏剧式模拟是指在谈判前进行模拟谈判, 是真实地进行演出, 每个谈判者都在模拟谈判中扮演特定的角色, 随着剧情发展, 谈判全过程会一一展现在每个谈判者面前。

28. 递盘 4-140

答:

买方主动开盘报价叫递盘。

29. 迂回法 5-233

答:

当对方很难听进正面道理时, 不要强逼他进行辩论, 而暂时避开主题, 谈论一些对方的看法, 让他感到你是可信任的, 再逐渐把话转入主题的说服方法。

四、简答题 (本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

30. 国际商务谈判的特殊性有哪些? 1-5/6

答:

- (1) 国际商务谈判既是一笔交易的商洽, 也是一项涉外活动, 具有较强的政策性
- (2) 应按国际惯例办事
- (3) 国际商务谈判内容广泛
- (4) 影响谈判的因素复杂多样

31. 简述国际商务谈判中宗教信仰因素的影响。 2-29

答:

一、宗教信仰的主导地位作用

二、宗教信仰的影响与作用

1、政治事务

2、法律制度

3、国别政策

4、社会交往与个人行为

5、节假日与工作时间

32. 在谈判的开局阶段如何交换意见? 4-132

答:

- (1) 谈判目标。
- (2) 谈判计划。

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

- (3) 谈判进度。
- (4) 谈判人员。

33.简述商务谈判中阻止对方进攻的策略。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

34.简述商务谈判中提问时应注意的问题。5-209/210

答:

一、在谈判中一般不应提出下列问题

- 1、不应提出带有敌意的问题
- 2、不应提出有关对方个人生活和工作方面的问题
- 3、不要直接指责对方品质和信誉方面的问题
- 4、不要为了表现自己而故意提问

二、注意提问的速度

三、注意对手的心境

五、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分)

35.联系实际说明日本商人的谈判风格。6-273/276

答:

日本商人的谈判风格:

- (1) 现代的日本人兼有东西方观念, 具有鲜明特点。
- (2) 他们讲究礼仪, 注重人际关系;
- (3) 等级观念强, 性格内向, 不轻信人;
- (4) 工作态度认真、慎重, 办事有耐心;
- (5) 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。

36.试述规避国际商务谈判风险的措施与手段。7-310/323

答:

规避国际商务合作中可能出现的风险通常可采取的措施有以下几种:

- (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。

在国际商务谈判中, 针对各种风险, 应对的具体策略主要有以下几种:

一、咨询专家法

二、利用保险市场和信贷担保工具避险法

1、投标保证书

2、履约保证书

3、预付款担保

三、利用各种技术手段法,

1、应对外汇风险的技术手段

(1) 使外汇风险消失的对策

(2) 分担外汇风险的措施

(3) 获取风险收益的方法

(4) 防范外汇风险成本的问题

2、应对利率风险的技术手段

(1) 利用利率期货市场

(2) 利用远期交易

(3) 利用期权交易

3、应对价格风险的技术手段

(1) 非固定价格

(2) 价格调整条款

(3) 套期保值

四、提高谈判人员的素质

六、案例分析题 (本大题共 1 小题, 12 分)

37. 背景材料

谁也没有料到, 1964 年《中国画报》的一张封面竟成为泄密照。照片中, 大庆油田的“铁人”王进喜头戴大狗皮帽, 身穿厚棉袄, 顶着鹅毛大雪, 握着钻机手柄眺望远方, 在他身后散布着星星点点的高大井架。日本情报专家据此解开了大庆油田之谜。他们根据照片上王进喜的衣着判断, 大庆油田位于齐齐哈尔与哈尔滨之间; 通过照片中王进喜所握手柄的架式, 推断出油井的直径; 从王进喜所站的钻井与背后油田间的距离和井架密度, 推断出油田的大致储量和产量。有了如此多的准确情报, 日本人迅速设计出适合大庆油田开采用的石油设备。当我国政府向世界各国征求开采大庆油田的设计方案时, 日本人一举中标。

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!

(1) 上述案例对你开展商务谈判有何启示?3-78/98

答: 商务谈判作为人们运用信息获取自己所需事情的一种经济活动, 对信息的依赖更加强烈。因此, 谈判者的信息搜索就成为了解对方意图、制订谈判计划、确定谈判策略及战略的基本前提。不同的谈判信息对于谈判活动的影响是极其复杂的。有的信息直接决定谈判的成败, 而有的信息只是间接地发挥作用。

(2) 你认为在开展商务谈判前主要应收集哪些信息?3-78/96

答: 谈判信息收集的主要内容包括市场信息、有关谈判对手的资料、科技信息、有关政策法规、金融方面的信息和有关货单、样品的准备。

(3) 如何对收集到的信息进行处理?3-96/98

答:

信息的处理:

一、信息资料的整理与分类

信息资料的整理一般分为四个阶段。

1、对资料的评价

2、对资料的筛选

3、对资料的分类

4、对资料的保存

二、信息资料的交流与传递

1、谈判信息的传递方式

2、选择谈判信息传递的时机与场合应考虑的因素

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!