

全国 2013 年 1 月高等教育自学考试

国际商务谈判试题

课程代码: 00186

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

选择题部分

注意事项:

1. 答题前, 考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。

2. 每小题选出答案后, 用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动, 用橡皮擦干净后, 再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

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, 请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 实质性谈判阶段是指商务谈判的 (C) 1-17
 - A. 准备阶段
 - B. 开局阶段
 - C. 正式谈判阶段
 - D. 签约阶段
2. 硬式谈判又称 (B) 1-8
 - A. 让步型谈判
 - B. 立场型谈判
 - C. 原则型谈判
 - D. 价值型谈判
3. 以下各国中, 不属于英美法体系的是 (A) 2-36
 - A. 日本
 - B. 印度
 - C. 新西兰
 - D. 爱尔兰
4. 个性作为人的一般心理特征不包括 (D) 2-43
 - A. 性格
 - B. 能力
 - C. 素质
 - D. 情绪
5. 懂行的专家和专业人员属于谈判队伍的 (B) 3-69
 - A. 第一层次
 - B. 第二层次
 - C. 第三层次
 - D. 第四层次
6. 按谈判信息的内容不同, 可把信息分为 (D) 3-77
 - A. 经济性信息
 - B. 政治性信息
 - C. 社会性信息
 - D. 自然环境信息
7. 买方主动开盘报价叫 (B) 4-140
 - A. 报盘
 - B. 递盘
 - C. 还盘
 - D. 虚盘
8. 在开始时谈判人员的精力比较充沛, 但持续的时间较短, 一般约占整个谈判时间的 (C) 5-198
 - A. 8.3%-11.3%
 - B. 8.3%-12.3%

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

- C. 8.3%-13.3% D. 8.3%-14.3%
9. 心理学统计证明: 听话及思维的速度大约比说话的速度快 (C) 5-201
- A. 2 倍 B. 3 倍
C. 4 倍 D. 5 倍
10. 在谈判中, 具有谈判双方相互依赖、相互对抗二重性特征的是 (C) 5-227
- A. 问 B. 答
C. 辩 D. 叙
11. 以下各国中, 使用警告技巧进行谈判的频率最低的是 (A) 6-237
- A. 韩国 B. 德国
C. 巴西 D. 法国
12. 为了防止供应商或承包商不履行合同, 业主可要求供应商提供 (B) 7-313
- A. 投标保证金 B. 履约保证书
C. 承兑保证书 D. 预付款担保
13. 以下有关 PRAM 谈判模式的说法中, 正确的是 (D) 1-20
- A. 谈判从与对方的初次见面开始 B. 谈判至与对方达成协议结束
C. 谈判是个互不联系的过程 D. 谈判是个连续不断的过程
14. 以下有关谈判队伍人员构成的说法中, 不正确的是 (C) 3-67
- A. 厂长或经理可出席 B. 会计人员可参与
C. 政府官员应带队 D. 一人可身兼数职
15. 针对强硬的谈判者, 可采取的谈判策略是 (A) 3-83
- A. 以柔克刚 B. 以刚克柔
C. 以弱制强 D. 以强制弱
16. 报价以及随之而来的磋商是整个谈判过程的 (D) 4-136
- A. 前奏 B. 开始
C. 结束 D. 核心
17. 以下各项中, 属于协商式发问的是 (C) 5-207
- A. 您是否认为售后服务没有改进的可能?
B. 为什么要更改原已定好的计划呢?
C. 你看给我方的折扣定为 3% 是否妥当?
D. 贵国当地的水质、运输状况及有些资源情况怎样?
18. 以下有关美国人风俗习惯的说法中, 正确的是 (B) 6-239
- A. 不在餐桌上或在游玩时谈生意 B. 在谈生意时喜欢有一定的隐私
C. 在谈判时缺乏时间观念 D. 在买卖做成之后会举行一个长时间的宴会
19. 以下有关规避国际商务风险的措施中, 不正确的是 (D) 7-310
- A. 可采用完全回避的办法 B. 可控制风险损失
C. 可采用保险与非保险方式转移风险 D. 不可主动地自留风险
20. 事先以较小的代价购买一种在未来规定的时间内以某一确定价格卖出某种金融工具的做法叫做 (A) 7-319
- A. 期权交易 B. 远期交易
C. 卖期保值 D. 买期保值
- 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,请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

21. 按谈判中双方所采取的态度与方针来划分,有 (ABC) 1-8

- A. 让步型谈判
- B. 立场型谈判
- C. 原则型谈判
- D. 货物买卖谈判
- E. 技术贸易谈判

22. 情绪型的谈判对手的性格特征是 (BCD) 2-55

- A. 好驳倒对方
- B. 容易激动
- C. 兴趣容易转移
- D. 任性
- E. 见异思迁

23. 阻止对方进攻的策略主要有 (ABE) 4-159

- A. 限制策略
- B. 以攻对攻
- C. 最后让步
- D. 最后通牒
- E. 示弱以求怜悯

24. 东欧商人的谈判风格包括 (ABCDE) 6-272

- A. 作风散漫
- B. 待人谦恭
- C. 缺乏自信
- D. 急于求成
- E. 注重实利

25. 国际商务谈判中的汇率风险主要有 (CDE) 7-301

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

非选择题部分

注意事项:

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上,不能答在试题卷上。

三、名词解释题 (本大题共 4 小题,每小题 3 分,共 12 分)

26. 主场谈判 1-8

答:

所谓主场谈判是指对谈判的某一方来讲谈判是在其所在地进行,他就是东道主;相应地,对谈判的另一方来讲就是客场谈判,他是以宾客的身份前往谈判的。

27. 关系型对手 2-53

答:

关系型对手以与别人保持良好的关系而感到满足。他们对成功与保持良好关系的期望很高,对权力的期望很低。这类人更加期望对他的上司及公司的同事尽责,希望他谈成的协议能得到上司和同事的赞赏,同时也较多地注重与对方人员保持友好的关系。

28. 假性分歧 4-144

答:

假性分歧是由于谈判中的一方或双方为了达到某种目的而人为设置的难题或障碍,是人为制造的分歧,目的是使自己在谈判中有较多的回旋余地。

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

29. 综合平衡 7-314

答:

将公司一系列交易或整个对外经济活动中的货币平衡称为综合平衡。它是将两笔或多笔对外交易业务联结在一起选择计价货币。

四、简答题 (本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

30. 简述商务谈判中倾听的规则。 5-200

答:

- (1) 要清楚自己听的习惯。
- (2) 全身心地注意。
- (3) 要把注意力集中在对方所说的话上。
- (4) 要努力表达出理解。
- (5) 要倾听自己的讲话。

31. 简述国际商务活动的风险类型。 7-299

答:

- (1) 谈判中的非人员风险, 如政治风险、市场风险、技术风险、合同风险、自然风险等;
- (2) 与之相对, 人员风险主要有素质风险、技术风险、沟通风险等。

32. 合同风险包括哪些? 7-307

答:

- (1) 质量数量风险。
- (2) 交货风险。
- (3) 支付风险。

33. 简述谈判组织的构成原则。 3-65

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。

34. 说服顽固者的技巧有哪些? 5-233

答:

- (1) 下台阶法。
- (2) 等待法。
- (3) 迂回法。
- (4) 沉默法。

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. 联系实际说明成交阶段的策略。4-161

答:

- (1) 场外交易。
- (2) 最后让步。
- (3) 不忘最后的获利。
- (4) 注意为双方庆贺。
- (5) 慎重地对待协议。

36. 联系实际说明发挥谈判群体效能最大化的一般途径。2-49

答:

- (1) 合理配备群体成员。
- (2) 灵活选择决策程序。
- (3) 建立严明的纪律和有效的激励机制。
- (4) 理顺群体内部信息交流的渠道。

六、案例分析题 (本大题共 1 小题, 12 分)

37. 背景材料:

喜欢谈大额合同, 对交易条件要求苛刻, 缺乏灵活性。忌讳黄色的礼品和手套, 忌讳用左手握手和传递东西。在公共场合不伸懒腰或大声咳嗽。在初次见面时, 忌讳对方问及自己的生活细节, 尤其是问女人的年龄。

问题:

(1) 上述材料阐述的是哪国商人的谈判特点? 6-271

答:

阐述的是俄罗斯商人的谈判特点。

(2) 该国商人的谈判风格是什么? 6-271

答:

(1) 他们很看重价格, 会千方百计地迫使对方降价, 不论对方的报价多么低, 他们都不会接受对方的首轮报价。

(2) 他们的压价手法多种多样, 软硬兼施。例如, 他们会“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。

(3) 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。”

(4) 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。

(3) 与该商人谈判时要注意什么? 6-271

答:

- (1) 要慎重考虑以降低风险, 保护自己。
- (2) 要注意利益均衡, 讲求实效。
- (3) 不论合同金额大小, 均应立足实效进行谈判。