

## 全国 2012 年 10 月高等教育自学考试

# 国际商务谈判 试题

课程代码: 00186

### 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. 国际商务谈判与一般贸易谈判的共性体现在 ( D ) 1-5  
A. 较强的政策性 B. 谈判内容广泛  
C. 影响因素复杂 D. 以价格为核心
2. 以下各国中, 不属于大陆法体系的是 ( A ) 2-35  
A. 法国 B. 荷兰  
C. 西班牙 D. 葡萄牙
3. 谈判时必须避免出现的心理状态不包括 ( C ) 2-51  
A. 信心不足 B. 热情过度  
C. 小心谨慎 D. 不知所措
4. 谈判队伍的人员构成一般不包括 ( D ) 3-67  
A. 技术人员 B. 翻译人员  
C. 记录人员 D. 主管官员
5. 谈判必需的打字员属于谈判队伍的 ( C ) 3-70  
A. 第一层次 B. 第二层次  
C. 第三层次 D. 第四层次
6. 按谈判信息的载体来划分, 可把信息分为 ( A ) 3-78  
A. 语言信息 B. 市场信息  
C. 科技信息 D. 金融信息
7. 卖方主动开盘报价叫 ( B ) 4-140  
A. 递盘 B. 报盘  
C. 虚盘 D. 还盘
8. 成功的谈判者在谈判时用来听的时间占 ( C ) 5-193  
A. 30% 以上 B. 40% 以上

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

- C. 50%以上  
D. 60%以上
9. 与人交谈时, 的时间在正常情况下应占全部谈判时间的 ( C ) 5-221  
A. 20%~50%  
B. 30%~50%  
C. 30%~60%  
D. 40%~60%
10. 以下各国中, 使用承诺技巧进行谈判的频率最高的是 ( B ) 6-238  
A. 美国  
B. 日本  
C. 中国  
D. 巴西
11. 为了阻止投标者在中标后不依照投标报价签订合同, 应要求投标者提供 ( C ) 7-313  
A. 预付款担保  
B. 履约保证书  
C. 投标保证金  
D. 承兑保证书
12. 谈判获得成功和签订合同必不可少的两道程序是 ( B ) 1-17  
A. 发盘和还盘  
B. 发盘和接受  
C. 询盘和接受  
D. 询盘和还盘
13. 以下 PRAM 谈判模式的说法中, 不正确的是 ( D ) 1-17  
A. 首先要制定谈判计划  
B. 要达成使对方都能接受的协议  
C. 要保持与对方的接触和联络  
D. 谈判达成协议即宣告结束
14. 针对软弱型的谈判者, 可采取的谈判原则是 ( B ) 3-83  
A. 以弱制强  
B. 以强制弱  
C. 以强制强  
D. 以弱制弱
15. 以下有关谈判开局阶段的说法中, 不正确的是 ( D ) 4-129  
A. 以相互介绍、寒暄为主要形式  
B. 是整个商务谈判的起点  
C. 主要任务是制造谈判气氛等  
D. 谈判人员不必太重视
16. 倾听艺术中最基本、最重要的问题是 ( A ) 5-201  
A. 集中精力  
B. 记笔记  
C. 有鉴别  
D. 克服先入为主
17. 以下各项中, 属于强调式发问的是 ( B ) 5-205  
A. 您是否认为售后服务没有改进的可能?  
B. 怎么能够忘记我们上次合作得十分愉快呢?  
C. 假设我们运用这种方案会怎样?  
D. 某某先生对你方能否如期履约关注吗?
18. 以下有关法国人风俗习惯的说法中, 正确的是 ( D ) 6-239  
A. 大多数时候都穿礼服, 且很守时  
B. 说话时把嘴凑到对方的耳边  
C. 大部分交易活动在小酒馆里进行  
D. 吃饭时称赞厨师的手艺
19. 以下有关国际商务风险的说法中不正确的是 ( B ) 7-309  
A. 包括纯风险和投机风险两类  
B. 纯风险和投机风险很少同时存在  
C. 由人员因素引起的风险大多较易估计  
D. 预测和控制非人员风险的难度较大
20. 交易双方约定在未来某个时期按照预先签订的协议交易某一特定产品的做法叫 ( A ) 7-319  
A. 远期交易  
B. 期权交易  
C. 买期交易  
D. 卖期交易

## 二、多项选择题(本大题共 5 小题, 每小题 2 分, 共 10 分)

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

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. 按参加谈判的人数规模来划分, 有 ( CD ) 1-6  
A. 双方谈判 B. 多方谈判  
C. 个体谈判 D. 集体谈判  
E. 一对一的谈判
22. 沉默的谈判对手的性格特征是 ( ABD ) 2-54  
A. 不自信 B. 想逃避  
C. 自信自满 D. 行为表情不一致  
E. 见异思迁
23. 迫使对方让步的策略主要有 ( ACE ) 4-155  
A. 利用竞争 B. 利用合作  
C. 软硬兼施 D. 一味求和  
E. 最后通牒
24. 北欧商人的谈判风格包括 ( ABCDE ) 6-268  
A. 务实 B. 计划强  
C. 按部就班 D. 态度谦恭  
E. 自尊心强
25. 国际商务谈判中的人员风险主要有 ( ABC ) 7-299  
A. 素质风险 B. 技术风险  
C. 沟通风险 D. 合同风险  
E. 汇率风险

### 非选择题部分

三、名词解释题(本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分)

26. 中立地谈判 1-8

答:

中立地谈判是指在谈判双方所在地以外的其他地点进行的谈判。

27. 权力型对手 2-52

答:

权力型对手是以取得成功为满足, 对权力与成功的期望很高的, 对友好关系的期望则很低的一类人。

28. 实质性分歧 4-144

答:

实质性分歧是原则性的根本利益的真正分歧。

29. 单项平衡 7-314

答:

将某一项具体交易的货币平衡称为单项平衡。

四、简答题(本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

30. 简述商务谈判中的入题技巧。 5-214

答:

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

- (1) 迂回入题
  - (2) 先谈一般原则, 再谈细节问题
  - (3) 从具体议题入手
31. 简述谈判人员应具备的基本观念。3-61

答:

- (1) 忠于职守
- (2) 平等互惠的观念
- (3) 团队精神

32. 简述国际商务谈判的主要技巧。5-186

答:

- (1) 对事不对人
- (2) 注重利益, 而非立场
- (3) 创造双赢的解决方案
- (4) 使用客观标准, 破解利益冲突
- (5) 交锋中的技巧

33. 如何采用非固定价格法应对价格风险?7-320

答:

- (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。

34. 简述技术风险的主要内容。7-304

答:

- (1) 强迫性要求造成的风险
- (2) 由于合作伙伴选择不当引起的风险
- (3) 技术上过分奢求引起的风险

## 五、论述题(本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分)

35. 联系实际说明制定国际商务谈判策略的步骤。4-127

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。

- (2) 寻找关键问题

在对相关现象进行科学分析和判断后, 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, 以及对

该问题对这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。

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

#### (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。

#### (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。

#### (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。

### 36. 联系实际说明影响国际商务谈判中群体效能的主要因素。2-48

答:

所谓群体效能,主要是指群体的工作效率和工作效益。一般来说,影响谈判中群体效能的因素主要有以下几个:

#### (1) 群体成员的素质

人的素质是一个人的知识、技能、个性和品德等因素的有机结合,是在长期的学习、进取和社会实践中形成的。素质高的人在同等的条件下能发挥出比素质低的人更高的效能,并且若在客观条件优良的环境里,素质高的人更能充分发挥其效能。

#### (2) 群体成员的结构

所谓群体成员的结构,就是指群体成员在知识、专业、技能、个性、年龄和信仰等方面的构成与配合。群体结构越是合理,就越能步调一致、相得益彰,谈判效能也就会越高;反之,则会使群体内部出现内耗,降低群体的效能。

#### (3) 群体规范

所谓群体规范,是指群体所确立的每个成员须遵守的行为准则。在谈判中,群体规范主要是从外在角度迫使每个成员的行动必须保持在一定范围之内,以此求得相互一致,因此,群体规范是群体得以有效进行谈判活动的保证。

#### (4) 群体的决策方式

谈判群体内部决策方式通常表现为两种:个人决策和群体(或称集体)决策。群体决策与个人决策相比,群体决策的准确性较高,但耗费时间较长,决策速度较慢;个人决策的速度较快,应付突发事件效率较高,然而决策的准确度也相对较低。

#### (5) 群体内的人际关系

群体内的人际关系通常表现为和谐和冲突两种。和谐的人际关系,表现为群体成员之间相互认同、团结合作、步调一致,从而产生较强的内部凝聚力。

## 六、案例分析题(本大题共 1 小题, 12 分)6-293

### 37. 背景材料:

男人赚钱,女人花钱。他们认为如果不经营与女人有关的生意,那么第二条最佳生

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

财之道就是做与“吃”有关的生意。其理由是：民以食为天，只要活着，就得吃饭，而且天天必吃就能保证生意源源不断。因此，他们很善于经营餐饮业、食品店、鱼肉蔬菜店以及糖烟酒等杂货店等。

问题：(1)上述材料阐述的是哪类人的经商之道？

(2)这类人的谈判风格是什么？

(3)这类人的谈判礼仪有哪些？

答：

(1) 上述材料阐述的是属于犹太人的经商之道。

(2) 谈判风格：犹太人的经商之道令人叹为观止；犹太人认为如果不经营与女人有关的生意，那么第二条最佳生财之道就是做与“吃”有关的生意；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；犹太人非常精明，并且交易条件比较苛刻，很难讨价还价；犹太商人善变，并以此控制对方的心理。

(3) 谈判礼仪：犹太人洽谈商务时友好而坦诚。刚见面会谈，他们会笑容可掬地向对方问候。在谈判过程中，他们从不含糊其辞，如果他们觉得你的建议无法接受，就会明白告诉你“不能接受”，而不会像日本商人那样支支吾吾，不置可否。如果还有商量的余地，犹太人也坦率地告诉对方。他们认为只有明确地答复对方，才能避免谈判中不必要的纠纷。在双方发生争议时，犹太人的态度会非常认真和诚恳，但不会轻易承认自己有失误的地方。除非对方刨根问底，找出确实证据，他们才会为自己的失误承担责任。

自考备考三件宝：  
自考笔记、  
真题及答案、  
录音课件！