

中国十大品牌教育集团 中国十佳网络教育机构



- 自考名师全程视频授课，图像、声音、文字同步传输，享受身临其境的教学效果；
- 权威专家在线答疑，提交到答疑板的问题在 24 小时内即可得到满意答复；
- 课件自报名之日起可反复观看不限时间、地点、次数，直到当期考试结束后一周关闭；
- 付费学员赠送 1G 超大容量电子信箱；及时、全面、权威的自考资讯全天 24 小时滚动更新；
- 一次性付费满 300 元，即可享受九折优惠；累计实际交费金额 500 元或支付 80 元会员费，可成为银卡会员，购课享受八折优惠；累计实际交费金额 1000 元或支付 200 元会员费，可成为金卡会员，购课享受七折优惠（以上须在同一学员代码下）；

英语/高等数学预备班：英语从英文字母发音、国际音标、基本语法、常用词汇、阅读、写作等角度开展教学；数学针对有仅有高中入学水平的数学基础的同学开设。通过知识点精讲、经典例题详解、在线模拟测验，有针对性而快速的提高考生数学水平。[立即报名！](#)

基础学习班：依据全新考试教材和大纲，由辅导老师对教材及考试中所涉及的知识进行全面、系统讲解，使考生从整体上把握该学科的体系，准确把握考试的重点、难点、考点所在，为顺利通过考试做好知识上、技巧上的准备。[立即报名！](#)

冲刺串讲班：结合历年试题特点及命题趋势，规划考试重点内容，讲解答题思路，传授胜战技巧，为考生指出题眼，提供押题参考。配合高质量全真模拟试题，让学员体验实战，准确地把握考试方向、将已掌握的应试知识融会贯通，并做到举一反三。[立即报名！](#)

习题班：自考 365 网校与北大燕园合作推出，共计 390 门课程，均涵盖该课程全部考点、难点，在线测试系统按照考试难度要求自动组卷、全程在线测试、提交后自动判定成绩。我们相信经过反复练习定能使您迅速提升应试能力，使您考试梦想成真！[立即报名！](#)

论文答辩与毕业申请指导班：来自主考院校的指导老师全程视频授课，系统阐述申报自考论文的时间、论文的选题、论文的格式及内容、与导师的沟通技巧等，并提供论文范例供学员参考。[立即报名！](#)

自考实验班：针对高难科目开设，签协议，不及格退还学费。全国限量招生，报名咨询 010-82335555 [立即报名！](#)

**全国 2007 年 10 月高等教育自学考试
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. 国际货物买卖最重要的贸易惯例是（ ）
A. 《跟单信用证统一条例》 B. 《华沙——牛津规则》
C. 《美国 1941 年修订的国际贸易定义》 D. 《国际贸易术语解释通则》
2. 强调成文法作用的法律规范是（ ）
A. 国际商法 B. 仲裁规则
C. 大陆法 D. 英美法
3. 一般不公开调解或审理案件的机构是（ ）
A. 仲裁庭 B. 法院
C. 行政主管部门 D. 行业协会
4. 第三层次的谈判人员是（ ）
A. 速记员 B. 法律人员
C. 商务人员 D. 专业人员

- 5.在技术条款谈判中,起“润滑剂”作用的人员是()
- A.商务人员
B.法律人员
C.金融人员
D.翻译人员
- 6.市场细分化信息是指能引起市场细分的变量,如社会经济变量、地理变量、人口变量、收入变量和()
- A.消费方式变量
B.消费结构变量
C.供应方式变量
D.供应结构变量
- 7.与一个国家的外汇储备关系最为紧密的是该国出口产品的()
- A.规模
B.结构
C.信誉
D.质量
- 8.谈判中的报价是指()
- A.价格
B.目标价格
C.价格策略
D.提出交易条件
- 9.双方首次进行谈判时,首要任务是()
- A.创设热情洋溢的气氛
B.创造严肃、凝重的气氛
C.消除和淡化双方的陌生感
D.营造和睦友好的气氛
- 10.从高到低,再到微高的让步方式适用于哪种谈判?()
- A.己方处于劣势的谈判
B.竞争性较弱的谈判
C.以合作为主的谈判
D.陷入僵局或危难的谈判
- 11.进行较为陌生且缺少经验的谈判,宜采取()
- A.坚定让步方式
B.等额让步方式
C.差额让步方式
D.明确让步方式
- 12.谈判中的关键阶段是()
- A.开局阶段
B.报价阶段
C.磋商阶段
D.成交阶段
- 13.能够控制谈判方向的技巧是()
- A.问
B.答
C.听
D.看
- 14.谈判中讨价还价集中体现在什么行为中?()
- A.问
B.辩
C.叙
D.答
- 15.僵局最为纷繁多变的谈判阶段是()
- A.准备期
B.初期
C.中期
D.后期
- 16.通过放弃或拒绝合作以停止业务活动来预防风险,这种做法属于()

- A.风险控制
C.风险回避
- B.风险转移
D.风险减少
- 17.国际信贷业务中不属于长期贷款利率的是 ()
A.变动利率
C.浮动利率
- B.固定利率
D.期货利率
- 18.下列风险中,不属于谈判中技术风险的是 ()
A.过分奢求引起的风险
C.强迫性要求造成的风险
- B.合作伙伴选择不当引起的风险
D.谈判缺乏知识引起的风险
- 19.国际上最隆重与正式的宴请方式是 ()
A.酒会
C.冷餐招待会
- B.茶会
D.宴会
- 20.同外商初次交往时,喜欢先进行个人直接面谈,而不喜欢通过书信结交的是 ()
A.美国人
C.英国人
- B.日本人
D.法国人

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.还盘的方式有 ()
A.请求重新发盘
C.否定发盘
E.接受发盘
- B.修改发盘
D.发盘人修改
- 22.挑选合格商务谈判人员应考虑的因素有 ()
A.政治素质
C.专业知识
E.学历
- B.性别
D.个人性格
- 23.开局阶段确定恰当开局策略要考虑的因素有 ()
A.谈判双方之间的关系
C.开局策略的性质
E.开局阶段的氛围
- B.谈判双方的实力
D.开局阶段的目标
- 24.间接处理谈判僵局的具体做法有 ()
A.先肯定局部,后全盘否定
C.用对方的意见去说服对方
D.以提问的方式促使对方自我否定
- B.先重复对方的意见,然后再削弱对方

E.用自己的意见说服对方

25.在国际交往场合，通常忌用的花类有（ ）

- A.菊花
B.白色花
C.杜鹃花
D.山竹花
E.黄色花

三、名词解释题（本大题共 4 小题，每小题 3 分，共 12 分）

26.谈判信息

27.日本式报价战术

28.横向谈判

29.人员素质风险

四、简答题（本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分）

30. 如何协调好谈判人员之间的关系？

31. 简要说明影响国际商务谈判的法律因素。

32. 在谈判中“听”的障碍有哪几种？

33. 简述互惠式谈判的要点。

34. 简述商务谈判中迎送礼仪的注意事项。

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分）

35. 联系实际说明如何确定谈判目标与对象？

36. 试述制定国际商务谈判策略的步骤。

六、案例分析题（本大题 12 分）

37. 背景材料：

一中国企业谈判小组赴中东某国进行一项工程承包谈判。在闲聊中，中方负责商务条款谈判的成员无意中评论了中东盛行的伊斯兰教，引起对方成员的不悦。当谈及实质性问题时，对方较为激进的商务谈判人员丝毫不让步，并一再流露撤出谈判的意图。

问题：

- (1) 案例中沟通出现的障碍主要表现在什么方面？
- (2) 这种障碍导致谈判出现了什么局面？
- (3) 应采取哪些措施克服这一障碍？
- (4) 从这一案例中，中方谈判人员要吸取什么教训？