

- A.强调式发问
B.探索式发问
C.证明式发问
D.协商式发问
- 5.与东方文化相比,英美文化更()
A.偏好形象思维
B.偏好综合思维
C.注重统一
D.强调公平
- 6.以下各项中,不属于合同风险的是()
A.沟通风险
B.质量风险
C.交货风险
D.支付风险
- 7.在谈判中,把任何情况都视为一场意志力竞争和搏斗的人属于()
A.让步型谈判者
B.立场型谈判者
C.原则型谈判者
D.利益型谈判者
- 8.一般而言,一支谈判队伍不应包括()
A.政府官员
B.技术人员
C.财务人员
D.法律人员
- 9.以下让步方式中,被称为“色拉米”香肠式谈判让步方式的是()
A.0 / 0 / 0 / 60
B.15 / 15 / 15 / 15
C.26 / 20 / 12 / 2
D.60 / 0 / 0 / 0
- 10.以下有关俄罗斯商人谈判风格的描述,不正确的是()
A.忧郁拘谨
B.求成心切
C.看重价格
D.效率较高
- 11.与情绪型谈判对手的谈判禁忌是()
A.有问必答
B.急于求成
C.打持久战
D.高度警惕
- 12.对熟悉的业务范围,仅凭市场信息资料的题目决定取舍。这种资料筛选的方法称为()
A.查看法
B.时序法
C.类比法
D.评估法
- 13.谈判中,视线接触对方脸部的时间在正常情况下应占全部时间的比例为()
A.20%~60%
B.30%~60%
C.40%~60%
D.50%~60%
- 14.以下各项中,不属于银行担保的是()
A.投标保证金
B.履约保证书
C.预付款担保
D.财产保险
- 15.日本人的谈判风格是()

- A.豪放热心 B.浪漫随意
C.沉默寡言 D.直接刻板
- 16.下列有关合同的说法,不正确的是()
A.合同一旦签订即受法律保护
B.合同是双方的民事法律行为
C.订立合同的目的是为了产生某种民事法律上的效果
D.合同是合法行为
- 17.下列各项中,能体现谈判班子组成的进度原则的是()
A.业务实力 B.社会地位
C.工作效率 D.决策能力
- 18.重要的是经济和业绩,而不是人。这种价值观最有可能体现在()
A.中国 B.美国
C.韩国 D.巴西
- 19.套期保值者根据现货交易情况,先在期货市场上建立多头交易地位,然后再以卖出期货合同进行平仓的做法叫()
A.买期保值 B.卖期保值
C.掉期交易 D.期权交易
- 20.当谈判对手的腹部起伏不停时,一般意味着()
A.他很自信 B.他有雅量
C.他很兴奋 D.他没有戒备之心

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.国际商务合作中的市场风险一般包括()
A.汇率风险 B.利率风险
C.价格风险 D.技术风险
E.合同风险
- 22.一个国家或地区与谈判有关的政治状况因素主要有()
A.国家对企业的管理制度 B.经济的运行机制
C.政治背景 D.政局稳定性
E.政府间的关系
- 23.成交阶段的谈判策略有()

- A.场外交易
C.最后获利
E.慎重对待协议
- B.最后让步
D.为双方庆贺

24.按谈判信息的载体来划分,可将谈判信息分为()

- A.语言信息
C.声像信息
E.消费信息
- B.文字信息
D.实物信息

25.在人们相互交谈的过程中,倾听的障碍主要有()

- A.判断性
C.精力分散
E.环境干扰
- B.偏见性
D.水平低下

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
27.汇率风险
28.关系型对手
29.澄清式发问

四、简答题(本大题共 5 小题,每小题 6 分,共 30 分)

- 30.简述 PRAM 谈判模式的构成。
31.典型的谈判议程主要包括哪些内容?
32.打破谈判中僵局的做法有哪些?
33.说服谈判中的顽固者的技巧有哪些?
34.规避国际商务合作中风险的措施通常有哪些?

五、论述题(本大题共 2 小题,每小题 8 分,共 16 分)

- 35.联系实际说明在谈判中阻止对方进攻的策略。
36.发挥谈判群体效能最大化的一般途径有哪些?

六、案例分析题(本大题共 12 分)

37.背景材料:

芬兰人在买卖做成之后,会举行一个长时间的宴会,请对方洗蒸汽浴。洗蒸汽浴是芬兰人一项重要的礼节,表示对客人的欢迎,对此是不能拒绝的,因为芬兰人经常在蒸汽浴中解决重要问题和加强友谊。

- 问题：（1）上述案例突出说明了哪种文化因素会影响国际商务谈判的风格？
- （2）除上述因素外，影响国际商务谈判风格的文化因素还有哪些？
- （3）以芬兰为代表的北欧商人的谈判风格是什么？
- （4）北欧商人与东欧商人的谈判风格有哪些异同？

自考 365
www.zikao365.com

