

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！](#)

真题串讲班：以考试大纲为主导，对各章节知识点进行全面梳理讲解，突出考试重点、难点与考点，教授答题思路与方法，通过对课程的整体情况分析近 2 次考试的真题讲解，帮助考生更准确地把握考试方向，做好考前最后冲刺，为考生顺利通过考试铺平道路。串讲班课程在考前一个月左右开通。[立即报名！](#)

习题班：自考 365 网校与北大燕园合作推出，每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！](#)

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！](#)

自考精品班：全力打造专属于学员个人的辅导计划，学员自入学当天便开始享受专属于自己的个性化辅导课程，专职教学辅导老师及班主任全程跟踪学员的学习情况，随时调整辅导方案，以保证学习计划的有效进行。帮助学员克服可能出现的学习上的怠倦、不良情绪的影响等情况。坚定考试必胜信念，并以最适合自己的方式，在短时间内掌握考试内容，全面提升学员的考试通过率。我们承诺，当期考试不通过，下期学费减半！[立即报名！](#)

全国 2010 年 1 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。

- 价值型谈判也叫（ ）
A. 软式谈判
B. 硬式谈判
C. 原则型谈判
D. 让步型谈判
- 商务谈判中数量最多的一种谈判是（ ）
A. 货物贸易谈判
B. 劳务贸易谈判
C. 技术贸易谈判
D. 违约赔偿谈判
- 在西方国家，送礼忌讳用的数字是（ ）
A. 3
B. 4
C. 13
D. 14

- A. 最高目标>实际需求目标>可接受目标≥最低目标
B. 最高目标>实际需求目标≥可接受目标≥最低目标
C. 最高目标>可接受目标>实际需求目标≥最低目标
D. 最高目标>可接受目标>实际需求目标≥最低目标
16. 模拟谈判一般发生在国际商务谈判基本程序中的 ()
A. 准备阶段 B. 开局阶段
C. 签约阶段 D. 正式谈判阶段
17. 与大陆法相比,英美法的特点是强调 ()
A. 成文法 B. 法典化
C. 逻辑性 D. 判例性
18. 以下有关谈判组织的构成原则的说法中,不正确的是 ()
A. 根据谈判对象确定组织规模 B. 组成谈判队伍时要贯彻节约原则
C. 谈判人员应层次分明、分工明确 D. 谈判人员不应赋予法人代表资格
19. “你看给我方的折扣定为 3% 是否妥当?” 这种发问方式属于 ()
A. 澄清式 B. 探索式
C. 协商式 D. 诱导式
20. 出口某种产品既可能成功也可能失败, 这种风险按性质来分属于 ()
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. 下列各项中, 属于宗教信仰对商务谈判产生影响的途径的有 ()
A. 政治事务 B. 法律制度
C. 国别政策 D. 社会交往与个人行为
E. 节假日与工作时间
22. 在开局阶段, 谈判人员切忌离题太远, 应尽量将话题集中于 ()
A. 谈判目标 B. 谈判计划
C. 谈判进度 D. 谈判人员
E. 谈判时间
23. 以下有关犹太商人谈判风格的说法正确的有 ()
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

- (1)上述案例中的商人最有可能是哪一国籍的?
- (2)该国商人在谈判中的价值观怎样?
- (3)该国商人的谈判风格是什么?



自考365
www.zikao365.com