

绝密★启用前

2022年10月高等教育自学考试全国统一命题考试

国际商务谈判

(课程代码 00186)

注意事项:

1. 本试卷分为两部分, 第一部分为选择题, 第二部分为非选择题。
2. 应考者必须按试题顺序在答题卡(纸)指定位置上作答, 答在试卷上无效。
3. 涂写部分、画图部分必须使用 2B 铅笔, 书写部分必须使用黑色字迹签字笔。

第一部分 选择题

一、单项选择题: 本大题共 20 小题, 每小题 1 分, 共 20 分。在每小题列出的备选项中只有一项是最符合题目要求的, 请将其选出。

1. 国际商务谈判的 PRAM 模式中的“A”是指
A. 协议
B. 关系
C. 维持
D. 计划
2. 谈判获得成功和签订合同必不可少的两道程序是
A. 反盘和询盘
B. 发盘和还盘
C. 发盘和接受
D. 询盘和接受
3. 在商务谈判中强调通过谈判所取得的价值的一种谈判是
A. 让步型谈判
B. 原则型谈判
C. 立场型谈判
D. 货物买卖谈判
4. 国际商务谈判与一般贸易谈判的共性不包括
A. 具有较强的政策性
B. 以价格作为谈判的核心
C. 以经济利益为谈判的目的
D. 以经济利益作为谈判的主要评价指标
5. 顽固的谈判对手的心理特点不包括
A. 控制别人
B. 自信自满
C. 见异思迁
D. 不愿有所拘束

6. 善言灵巧谈判对手的性格特征不包括
A. 任性
B. 爱说话
C. 善于表达
D. 乐于交际
7. 以下有关仲裁的说法中, 正确的是
A. 仲裁是强制管辖
B. 仲裁裁决是终局性的
C. 仲裁庭审理案件一般是公开的
D. 仲裁的双方当事人有权各自指定二名仲裁员
8. 合同有效成立的条件不包括
A. 当事人之间必须达成协议
B. 当事人必须具有订立合同的能力
C. 当事人的意思表示必须真实
D. 合同的标的以当事人商议为准
9. 根据实际经验, 通常谈判者较为适合的年龄是
A. 25岁~50岁
B. 30岁~55岁
C. 35岁~60岁
D. 40岁~65岁
10. 如果谈判对方是老客户, 同己方有较长的业务往来, 而且双方合作一向较愉快, 在这种情况下, 则
A. 我方应先报价
B. 我方应后报价
C. 只有我方不是外行时才能先报价
D. 谁先报价对双方来说都无足轻重
11. 在国际商务谈判中, 将最低价格列在价格表上, 以求首先引起买主的兴趣。具有上述特征的是
A. 日本式报价术
B. 东欧式报价术
C. 西欧式报价术
D. 中国式报价术
12. 拉夫·尼克拉斯经研究发现, 即使是积极地听对方讲话, 听者能记住的讲话内容也仅仅不到
A. 30%
B. 40%
C. 50%
D. 60%
13. 如果是 1 小时的谈判, 精力旺盛的阶段只有最初的
A. 5 分钟~8 分钟
B. 8 分钟~10 分钟
C. 10 分钟~12 分钟
D. 12 分钟~15 分钟
14. 一般人说话的速度为每分钟
A. 60 字~90 字
B. 90 字~120 字
C. 120 字~200 字
D. 200 字~240 字
15. “假设我们运用这种方案会怎么样?” 这种发问类型属于
A. 封闭式发问
B. 澄清式发问
C. 强调式发问
D. 探索式发问
16. 国际商务谈判中, 强调“一时多用”的一般是
A. 北美人
B. 中东人
C. 德国人
D. 瑞士人

座位号:

姓名:

第二部分 非选择题

17. 忌讳白色的百合花,认为它会给人们带来死亡气氛的是
- A. 美国人 B. 中国人
C. 德国人 D. 加拿大人
18. 在国际商务谈判中,团队精神或集团意识在世界上是首屈一指的是
- A. 日本商人 B. 中国商人
C. 美国商人 D. 英国商人
19. 下列选项中,不属于合同风险的是
- A. 质量风险 B. 数量风险
C. 支付风险 D. 价格风险
20. 国际商务合同签订时的汇率与实际交易结算时的汇率不一致所产生的风险被称为
- A. 会计风险 B. 价格风险
C. 交易结算风险 D. 外汇买卖风险

二、多项选择题:本大题共 5 小题,每小题 2 分,共 10 分。在每小题列出的备选项中至少有两项是符合题目要求的,请将其选出,错选、多选或少选均无分。

21. 我国国际商务谈判的基本原则包括
- A. 平等互利 B. 灵活机动
C. 友好协商 D. 依法办事
E. 据理力争
22. 以下各国中,属于大陆法系的有
- A. 瑞士 B. 荷兰
C. 巴西 D. 日本
E. 法国
23. 市场信息的主要内容包括
- A. 产品分销渠道 B. 产品销售方面的信息
C. 产品竞争方面的信息 D. 消费需求方面的信息
E. 国内外市场分布信息
24. 提问的时机包括
- A. 在对方发言前提问 B. 在己方发言后提问
C. 在议程规定的辩论时间提问 D. 在对方发言完毕之后提问
E. 在对方发言停顿和间歇时提问
25. 国际商务谈判中的非人员风险包括
- A. 市场风险 B. 合同风险
C. 素质风险 D. 政治风险
E. 自然风险

三、名词解释题:本大题共 4 小题,每小题 3 分,共 12 分。

26. 硬式谈判
27. 让步失误
28. 代理商
29. 远期交易

四、简答题:本大题共 5 小题,每小题 6 分,共 30 分。

30. 简述与国际商务谈判有关的商业习惯因素。
31. 如何调整好谈判人员之间的关系?
32. 在谈判中应如何注意利益问题?
33. 国际商务谈判中的价值观差异主要表现在哪些方面?
34. 简述国际商务谈判中的市场风险。

五、论述题:本大题共 2 小题,每小题 8 分,共 16 分。

35. 联系实际说明谈判组织的构成原则。
36. 联系实际说明英国商人的谈判风格。

六、案例分析题:本大题共 1 小题,12 分。

37. 背景材料:

一位谈判专家代理他的邻居与保险公司交涉一项赔偿事宜,他运用沉默的策略获得了意想不到的效果。保险公司的理赔员首先发表意见:“先生,我知道您是交涉专家,一向都是针对巨额款项谈判,恐怕我无法承受您的要价。我们公司若是只付 100 美元的赔偿金,您觉得如何?”谈判专家表情严肃,沉默不语,因为他的经验告诉他,当对方提出第一个条件之后,总暗示着可以提出第二个、第三个……理赔员果然沉不住气,他说:“抱歉,请勿介意我方才的提议,再加一些,200 美元如何?”又是一阵长久的沉默,最后,谈判专家表态了:“抱歉,这个价钱令人无法接受。”理赔员接着说:“好吧,那么 300 美元如何?”谈判专家沉思良久,理赔员显得有点慌乱,他说:“好吧,400 美元。”又是踌躇了好一阵子,谈判专家才慢慢地说道:“400 美元……喔,我不知道。”“就赔 500 美元吧!”理赔员痛心疾首地说。就这样,谈判专家只是重复着他良久的沉默,重复着他严肃的表情,重复着说不厌的那句老话。最后,谈判的结果是这件理赔案终于在 950 美元的条件达成协议,而他的邻居原来只准备获得 300 美元的赔偿金。

问题:

- (1) 案例中的谈判专家取得谈判成功的主要原因是什么?
(2) 案例中的理赔员谈判失败的主要原因是什么?
(3) 进行报价解释时必须遵循哪些原则?