

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. 把任何情况都看做是一场意志力的竞争和搏斗的谈判是
A. 立场型谈判
B. 让步型谈判
C. 原则型谈判
D. 技术贸易谈判
2. 书面谈判的优点是
A. 节省费用
B. 便于谈判双方交流感情
C. 有助于判断交易的诚实可靠性
D. 适用于内容复杂多变的谈判
3. 商务谈判中数量最多的一种谈判是
A. 货物买卖谈判
B. 劳务买卖谈判
C. 技术贸易谈判
D. 违约赔偿谈判
4. 占用时间较短的谈判阶段是
A. 准备阶段
B. 开局阶段
C. 正式谈判阶段
D. 签约阶段
5. 以下各国中, 属于大陆法系的是
A. 新西兰
B. 爱尔兰
C. 新加坡
D. 西班牙
6. 以下各国中, 不是大陆法与普通法的混合物的是
A. 南非
B. 菲律宾
C. 斯里兰卡
D. 巴基斯坦
7. 以下有关仲裁与诉讼的表述中, 错误的是
A. 法院诉讼是强制管辖, 仲裁是协议管辖
B. 法院诉讼的当事人不能选定审判员, 仲裁的当事人有权指定仲裁员
C. 法院和仲裁庭审理案件一般都是公开的
D. 仲裁和诉讼的结果对各方当事人都具有约束力
8. 以下各项中, 属于谈判人员应具备的横向方面的基本知识的是
A. 了解国外企业的类型和不同情况
B. 能直接用外语与对方进行谈判
C. 有关国际贸易和国际惯例的知识
D. 熟悉不同国家谈判对手的风格和特点
9. 国内外商务谈判的经验证实, 谈判小组组长最佳的领导效益为
A. 1~2人
B. 2~3人
C. 3~4人
D. 4~5人
10. 以下有关对待对方报价的做法中, 正确的是
A. 干扰对方报价
B. 不急于还价
C. 赶紧提出自己的报价
D. 不重视价格解释
11. “色拉米”香肠式谈判让步方式是指
A. 最后阶段一步让出全部可让利益
B. 一开始就让出全部可让利益
C. 等额地让出可让利益
D. 先高后低又拔高
12. “怎么能够忘记我们上次合作得十分愉快呢?” 这种谈判发问类型属于
A. 封闭式发问
B. 强调式发问
C. 澄清式发问
D. 借助式发问
13. 迂回入题不包括
A. 从自谦入题
B. 从题外话入题
C. 从具体议题入题
D. 从介绍己方谈判人员入题
14. 当谈判者用手指或手中的笔敲打桌面时, 这往往表示
A. 向对方挑战
B. 保守或防卫
C. 充满信心
D. 对话题不感兴趣
15. 在谈判中, 每小时与对方接触次数最多的是
A. 巴西人
B. 中国人
C. 韩国人
D. 法国人
16. 英国商人的谈判风格不包括
A. 崇尚绅士风度
B. 等级观念深厚
C. 比较冷静持重
D. 没有时间观念
17. 俄罗斯人忌讳
A. 手套
B. 核桃
C. 菊花
D. 百合

第二部分 非选择题

18. 国际企业最主要的一种外汇风险是

- A. 会计风险
- B. 交易结算风险
- C. 外汇买卖风险
- D. 价格风险

19. 看跌期权也叫

- A. 买入期权
- B. 卖期保值
- C. 买期保值
- D. 卖出期权

20. 一般业务中所说的“活价”是指

- A. 暂定价格
- B. 非固定价格
- C. 具体价格待定
- D. 部分固定价格, 部分非固定价格

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. PRAM 谈判模式的构成包括

- A. 制定谈判计划
- B. 建立关系
- C. 达成使双方都能接受的协议
- D. 协议的履行与关系维护
- E. 签订合同

22. 宗教信仰的影响与作用包括

- A. 政治事务
- B. 法律制度
- C. 国别政策
- D. 节假日与工作时间
- E. 社会交往与个人行为

23. 使用条件问句包括

- A. 互不让步
- B. 获取信息
- C. 代替“NO”
- D. 寻求共同点
- E. 避免跨国文化交流产生的歧义

24. 韩国商人的谈判风格包括

- A. 逻辑性强
- B. 注重技巧
- C. 重视谈判的准备工作
- D. 善于使用“声东击西”策略
- E. 喜欢用对方国家的语言、朝鲜语和英语三种语言来作为合同的合法文字

25. 谈判人员的素质风险包括

- A. 积极主动
- B. 情绪急躁
- C. 不敢担责
- D. 知识匮乏
- E. 刚愎自用

三、名词解释题: 本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分。

- 26. 国际商务谈判
- 27. 仲裁协议
- 28. 强调式发问
- 29. 交货风险

四、简答题: 本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分。

- 30. 人的一般心理特征体现在哪些方面?
- 31. 对谈判对手资信情况的审查包括哪些方面?
- 32. 如何打破谈判僵局?
- 33. 国际商务谈判中, 导致谈判双方的利益无法实现最大化的原因是什么?
- 34. 简述应对国际商务谈判中外汇风险的技术手段。

五、论述题: 本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分。

- 35. 联系实际说明在确定具体谈判目标的过程中应考虑哪些因素。
- 36. 联系实际说明制定国际商务谈判策略的步骤。

六、案例分析题: 本大题共 1 小题, 12 分。

37. 背景材料:

当面临一项复杂的谈判任务时, 采用顺序决策方法的西方文化常常将大任务分解为一系列的小任务, 将价格、交货、担保和服务合同等问题分次解决, 每次解决一个问题, 从头至尾都有让步和承诺, 最后的协议就是一连串小协议的总和。然而采用通盘决策方法的东方文化则注重对所有的问题整体讨论, 不存在明显的次序之分, 通常要到谈判的最后, 才会在所有的问题上作出让步和承诺, 从而达成一揽子协议。

问题:

- (1) 上述材料充分体现了影响国际商务谈判风格的哪种文化因素?
- (2) 作为西方文化的代表, 美国人的谈判风格有哪些?
- (3) 作为东方文化的代表, 日本人的谈判风格有哪些?