

绝密★启用前

2024年4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“R”是指
A. 计划
B. 维持
C. 协议
D. 关系
2. 在谈判中自始至终坚持贯彻“有理、有利、有节”的方针。这体现了我国国际商务谈判的
A. 友好协商原则
B. 平等互利原则
C. 依法办事原则
D. 灵活机动原则
3. 更注意调和双方利益的谈判是
A. 软式谈判
B. 硬式谈判
C. 立场型谈判
D. 原则型谈判
4. 谈判的成本不包括
A. 谈判桌上的成本
B. 谈判过程的成本
C. 谈判的违约成本
D. 谈判的机会成本
5. 《合同谈判手册》的作者是
A. 马什
B. 迈耶
C. 盖芬
D. 尼尔伦伯格
6. 态度的具体表现不包括
A. 认识
B. 情感
C. 意向
D. 印象

7. 情绪型的谈判对手的性格特征不包括
A. 容易激动
B. 见异思迁
C. 控制别人
D. 情绪变化快
8. 懂行的专家和专业人员属于谈判人员的
A. 第一层次
B. 第二层次
C. 第三层次
D. 第四层次
9. 作为一名商务谈判人员必须是全能型专家, 因此应当具备
A. T形知识结构
B. L形知识结构
C. Y形知识结构
D. U形知识结构
10. 如谈判对方是行家, 自己不是谈判行家, 则
A. 我方应先报价
B. 我方应后报价
C. 谁先报价均可
D. 对方先报价可能较为有利
11. 谈判中常常具有此消彼长、反反复复特点的阶段是
A. 初期僵局
B. 中期僵局
C. 后期僵局
D. 整个谈判过程
12. “你方如何看待我方提出的方案?” 这种交锋中的技巧属于
A. 多听少说
B. 巧提问题
C. 寻求共同点
D. 使用条件问句
13. 专门研究如何“听”的大学问家是
A. 盖芬
B. 马什
C. 比尔·斯科特
D. 拉夫·尼可拉斯
14. 如果是一个超过6天的谈判, 精力旺盛期只有
A. 前1天
B. 前2天
C. 前3天
D. 前4天
15. “为什么要更改原已定好的计划呢, 请说明道理好吗?” 这种发问类型属于
A. 诱导式发问
B. 协商式发问
C. 证明式发问
D. 强调式发问
16. 习惯于按合同条款逐项讨论直至各项条款完全谈妥的是
A. 美国人
B. 中国人
C. 英国人
D. 日本人
17. 谈判中遇到纠纷时, 不会轻易地道歉, 他们自信自己的所作所为是完美的。具有上述特征的是
A. 德国人
B. 波兰人
C. 英国人
D. 美国人
18. 将买方更多地视为地位相等的人的卖方最有可能来自
A. 日本
B. 韩国
C. 荷兰
D. 美国

19. 下列选项中, 不属于非人员风险的是

- A. 素质风险
- B. 政治风险
- C. 市场风险
- D. 自然风险

20. 看跌期权又称

- A. 买入期权
- B. 卖出期权
- C. 掉期交易
- D. 延期交易

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. 国际商务谈判的特殊性体现在

- A. 谈判内容广泛
- B. 以价格作为谈判的核心
- C. 应按国际惯例办事
- D. 具有较强的政策性
- E. 影响因素复杂多样

22. 以下各国中, 属于英美法系的有

- A. 新西兰
- B. 爱尔兰
- C. 新加坡
- D. 加拿大
- E. 意大利

23. 按载体来划分, 可以将谈判信息分为

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

24. 进行报价解释时必须遵循的原则有

- A. 不问不答
- B. 有问必答
- C. 有问不答
- D. 不问必答
- E. 避实就虚

25. 国际商务谈判中的合同风险主要包括

- A. 沟通风险
- B. 质量风险
- C. 数量风险
- D. 交货风险
- E. 支付风险

第二部分 非选择题

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. 交叉式让步
- 28. 一揽子交易
- 29. 期权

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政治状况因素。
- 31. 如何对谈判人员进行精神奖励?
- 32. 简述使谈判者走出误区, 应遵循的谈判思路和方法。
- 33. 简述影响国际商务谈判风格的文化因素。
- 34. 简述国际商务谈判中主要的技术风险。

五、论述题: 本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分。

- 35. 联系实际说明对谈判对手资信情况审查的主要内容。
- 36. 联系实际说明俄罗斯人的谈判风格。

六、案例分析题: 本大题共 1 小题, 12 分。

37. 背景材料:

20 世纪 60 年代, 在中日贸易备忘录贸易项下大豆的作价谈判中, 日方递盘第一回合就亮出了底牌, 大大出乎我方意料。当时的国际市场行情对对方不利, 价格趋于下跌的趋势, 也没有多少其他因素能够起到阻碍或干扰这种趋势的作用。我方经过反复研究, 不敢轻易接受, 生怕上当吃亏。面对日方的反常表现, 我们修改了自己的谈判方案, 扩大了保底价虚头的, 还出实盘之后, 日方不但不予响应, 反而在他们的反还盘中向后退缩。我方误认为日方要耍花招, 将再还盘的虚头进一步加大, 日方的反盘又再退缩, 结果, 双方的距离越谈越大。经过两周的长跑式谈判, 我方终于体力不支, 败下阵来, 最后不得不以低于日方第一回合的递盘价格成交。问题:

- (1) 案例中的报价方式属于哪种类型?
- (2) 谈判中报价的原则和过程是什么?
- (3) 应如何正确对待对方的报价?