

绝密★启用前

2025 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. 一般来说，关系重大而又比较复杂的谈判大多是
 - A. 个体谈判
 - B. 集体谈判
 - C. 软式谈判
 - D. 硬式谈判
2. “三来一补”谈判中的“三来”不包括
 - A. 来料加工
 - B. 来样加工
 - C. 来函服务
 - D. 来件装配
3. PRAM 谈判模式中的“M”是指
 - A. 达成协议
 - B. 建立关系
 - C. 制定计划
 - D. 维持关系
4. 国际商法的主要表现形式是
 - A. 条约
 - B. 惯例
 - C. 大陆法
 - D. 英美法
5. 以下各国中，不属于英美法系的是
 - A. 意大利
 - B. 加拿大
 - C. 澳大利亚
 - D. 巴基斯坦
6. 在社会生活中逐渐形成，往往决定着人对现实的态度、意志和情绪的是
 - A. 能力
 - B. 素质
 - C. 性格
 - D. 印象

7. 深藏不露的谈判对手的特点不包括
 - A. 装糊涂
 - B. 后发制人
 - C. 不露庐山真面目
 - D. 不敢越雷池一步
8. 谈判小组的领导人或首席代表属于谈判人员的
 - A. 第一层次
 - B. 第二层次
 - C. 第三层次
 - D. 第四层次
9. 以下选项中，不属于影响价格的客观因素是
 - A. 人员因素
 - B. 需求因素
 - C. 竞争因素
 - D. 成本因素
10. “起飞前的助跑”，这种形象的说法是指企业对谈判人员的培养应
 - A. 打好基础
 - B. 亲身示范
 - C. 先交小担
 - D. 再加重任
11. 卖方主动开盘报价叫
 - A. 递盘
 - B. 报盘
 - C. 实盘
 - D. 虚盘
12. 下列各项中，不属于西欧式报价特点的是
 - A. 含有较大虚头
 - B. 给予各种优惠
 - C. 列出最低价格
 - D. 需要稳住买方
13. 成功的谈判者用来听的时间占谈判时间的
 - A. 30%以上
 - B. 40%以上
 - C. 50%以上
 - D. 60%以上
14. 拉夫·尼可拉斯研究发现，即使是积极地听对方讲话，听者也仅仅能记住对方讲话内容的不到
 - A. 20%
 - B. 30%
 - C. 40%
 - D. 50%
15. 听话及思维的速度大约比说话的速度快
 - A. 3 倍
 - B. 4 倍
 - C. 5 倍
 - D. 6 倍
16. 在商务谈判中，具有谈判双方相互依赖、相互对抗二重性的是
 - A. 问
 - B. 答
 - C. 叙
 - D. 辩
17. 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

第二部分 非选择题

18. 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
19. 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
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. 合同风险

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. 按谈判中双方所采取的态度与方针来划分,可将谈判分为
A. 软式谈判 B. 硬式谈判
C. 价值型谈判 D. 中立地谈判
E. 违约赔偿谈判
22. 以下各国中,属于大陆法系的有
A. 瑞士 B. 荷兰
C. 法国 D. 日本
E. 西班牙
23. 谈判人员应具备的基本观念有
A. 忠于职守 B. 团队精神
C. 谦虚谨慎 D. 任劳任怨
E. 平等互惠
24. 商务谈判中发问的类型包括
A. 封闭式发问 B. 澄清式发问
C. 强调式发问 D. 探索式发问
E. 借助式发问
25. 日本商人的谈判风格包括
A. 讲究礼仪 B. 等级观念强
C. 工作态度认真 D. 注重人际关系
E. 直截了当,干脆利落

三、名词解释题:本大题共 4 小题,每小题 3 分,共 12 分。

26. 最优期望目标
27. 谈判的僵局
28. 判断性障碍
29. 预付款担保

四、简答题:本大题共 5 小题,每小题 6 分,共 30 分。

30. 简述国际商务谈判与一般贸易谈判的共性。
31. 简述仲裁与诉讼的区别。
32. 简述制订谈判方案的基本要求。
33. 简述迫使对方让步的策略。
34. 简述国际商务谈判中提问的要诀。

五、论述题:本大题共 2 小题,每小题 8 分,共 16 分。

35. 联系实际说明在商务谈判的磋商阶段的让步原则。
36. 联系实际说明犹太商人的谈判风格。

六、案例分析题:本大题共 1 小题,12 分。

37. 背景材料:

亚洲开发银行曾有个大型贷款项目进行国际招标,中国两家公司联合 A、B、C 三国的各一家公司参加了投标。然而,C 国的公司在联合投标过程中采取了不太合作的态度,不仅对其将要承担的部分报价过高,而且对合作者提出了一些难以接受的要求,给以我国公司为牵头单位的联合投标报价造成了极大困难。最后,经反复权衡,我国公司与 A 国和 B 国的公司毅然决定放弃 C 国的公司,由另一家较为合作的 E 国的公司替代,由此使联合投标行动得以成功。

问题:

- (1) 上述案例集中体现了国际商务谈判中的何种风险?
(2) 除了上述风险外,国际商务谈判中的风险还包括哪些?
(3) 规避国际商务谈判风险的策略主要有哪些?