

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. 正式谈判阶段不是必须经过的两个程序是
A. 发盘和还盘
B. 发盘和接受
C. 询盘和接受
D. 询盘和还盘
2. 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
3. 国际商务谈判的 PRAM 模式中的“A”是指
A. 达成协议
B. 建立关系
C. 维持关系
D. 制订计划
4. 原则型谈判又称
A. 让步型谈判
B. 价值型谈判
C. 立场型谈判
D. 软式谈判
5. 以下选项中, 不属于态度构成要素的是
A. 认识
B. 情感
C. 意向
D. 价值
6. 以下各国中, 不属于大陆法体系的是
A. 中国
B. 日本
C. 美国
D. 荷兰

7. 直接影响行为的效率和结果的是
A. 性格
B. 能力
C. 素质
D. 态度
8. 筛选信息资料最简便的方法是
A. 时序法
B. 类比法
C. 查重法
D. 评估法
9. 根据实践经验, 通常谈判者较为适合的年龄是
A. 25~50 岁
B. 30~55 岁
C. 35~60 岁
D. 40~65 岁
10. 如果谈判对手是外行, 则
A. 我方应先报价
B. 我方应后报价
C. 谁先报价均可
D. 只有我方不是外行时才能先报价
11. 报价的虚头
A. 越高越好
B. 越低越好
C. 是正常情况
D. 有固定的百分比
12. 以下选项中, 不属于报价解释必须遵循的原则是
A. 不问不答
B. 有问必答
C. 避虚就实
D. 能书不言
13. 在所有可能导致谈判僵局的谈判主题中, 最为敏感的是
A. 合同价格
B. 验收标准
C. 违约责任
D. 履约地点
14. 信奉“化干戈为玉帛”, 坚持平等互利, 求同存异, 以能够达成协议为目标的谈判是
A. 立场式谈判
B. 合作式谈判
C. 原则式谈判
D. 中立式谈判
15. 经常在蒸气浴中解决重要问题和加强友谊的是
A. 日本人
B. 美国人
C. 法国人
D. 芬兰人
16. 素有“契约之民”雅称的是
A. 日本人
B. 法国人
C. 德国人
D. 英国人
17. 可谓人际关系专家的是
A. 美国商人
B. 英国商人
C. 德国商人
D. 日本商人

第二部分 非选择题

18. 以下选项中,属于谈判中人员风险的是

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

19. 企业对拥有的外币债权和债务进行折算时所产生的风险被称为

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

20. 在货物运输途中,货主面临船沉货毁的风险。这种风险属于

- A. 纯风险
- B. 投机风险
- C. 自留风险
- D. 转移风险

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. 按谈判的内容来划分的有

- A. 投资谈判
- B. 技术贸易谈判
- C. 货物买卖谈判
- D. 劳务买卖谈判
- E. 损害及违约赔偿谈判

22. 以下各项中,与商务谈判有关的商业习惯因素包括

- A. 律师的作用
- B. 文本的重要性
- C. 商业间谍问题
- D. 法律执行问题
- E. 企业的决策程序

23. 市场信息的主要内容包

- A. 产品设计方面的信息
- B. 产品销售方面的信息
- C. 消费需求方面的信息
- D. 产品竞争方面的信息
- E. 有关国内外市场分布的信息

24. 在谈判开局交换意见时,应将话题集中于

- A. 谈判目标
- B. 谈判计划
- C. 谈判标的
- D. 谈判人员
- E. 谈判进度

25. 以下有关国际商务谈判中“辩”的技巧表述不正确的有

- A. 立场坚定
- B. 观点明确
- C. 掌握原则
- D. 指手画脚
- E. 侮辱诽谤

三、名词解释题:本大题共4小题,每小题3分,共12分。

- 26. 谈判
- 27. 沙龙式模拟
- 28. 假性分歧
- 29. 履约保证书

四、简答题:本大题共5小题,每小题6分,共30分。

- 30. 简述涉外仲裁协议的内容。
- 31. 简述制订谈判方案的主要内容。
- 32. 简述创造良好的谈判气氛应注意的问题。
- 33. 简述国际商务谈判中“答”的技巧。
- 34. 简述影响国际商务谈判行为的价值差异。

五、论述题:本大题共2小题,每小题8分,共16分。

- 35. 联系实际分析说服顽固者的技巧。
- 36. 联系实际说明德国商人的谈判礼仪。

六、案例分析题:本大题共1小题,12分。

37. 背景材料:

在国际商务谈判中,通常有一些正式或非正式的社交活动,如喝茶、喝咖啡、宴请等。这些活动受文化因素的影响很大,并制约着谈判的进行。如阿拉伯人在社交活动中常邀请对方喝咖啡。按他们的习惯,客人不喝咖啡是很失礼的行为,拒绝一杯咖啡会造成严重麻烦。曾经有一位美国商人拒绝了沙特阿拉伯人请他喝咖啡的友好提议。这种拒绝在阿拉伯世界被认为是对邀请人的侮辱,结果这位美国商人因此而丧失了一次有利可图的商机。

问题:

- (1) 上述案例充分体现了影响国际商务谈判风格的哪种文化因素?
- (2) 美国商人的谈判礼仪主要有哪些?
- (3) 阿拉伯商人的谈判礼仪主要有哪些?