

- |  |   |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> 上市公司 实力雄厚 品牌保证         | <input checked="" type="checkbox"/> 权威师资阵容 强大教学团队         |
| <input checked="" type="checkbox"/> 历次学员极高考通过率 辅导效果有保证     | <input checked="" type="checkbox"/> 辅导紧跟命题 考点一网打尽         |
| <input checked="" type="checkbox"/> 辅导名师亲自编写习题与模拟试题 直击考试精髓 | <input checked="" type="checkbox"/> 专家 24 小时在线答疑 疑难问题迎刃而解 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 资讯、辅导、资料、答疑 全程一站式服务    | <input checked="" type="checkbox"/> 随报随学 反复听课 足不出户尽享优质服务  |

**开设班次：**（[请点击相应班次查看班次介绍](#)）

基础班	串讲班	精品班	套餐	实验班	<a href="#">高等数学预备班</a>	英语零起点班
-----	-----	-----	----	-----	-------------------------	--------

**网校推荐课程：**

思想道德修养与法律基础	马克思主义基本原理概论	大学语文	中国近现代史纲要
经济法概论（财经类）	英语（一）	英语（二）	线性代数（经管类）
高等数学（工专）	高等数学（一）	<a href="#">护理学导论</a>	政治经济学（财经类）
概率论与数理统计（经管类）	计算机应用基础	毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想概论	

[更多辅导专业及课程>>](#)

[课程试听>>](#)

[我要报名>>](#)

绝密★考试结束前

全国 2014 年 4 月高等教育自学考试

## 国际商务谈判试题

课程代码：00186

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

### 选择题部分

**注意事项：**

- 答题前，考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。
- 每小题选出答案后，用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动，用橡皮擦干净后，再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

#### 一、单项选择题（本大题共 20 小题，每小题 1 分，共 20 分）

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. “只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判”。该观点的持有者是
- A. 尼尔龙伯格 B. 马什

- C. 迈耶  
D. 盖芬
2. 与关系型对手谈判的禁忌不包括
- A. 让步过多  
B. 不主动进攻  
C. 对热情态度掉以轻心  
D. 不听取对手的建议
3. 谈判者最适宜的年龄范围是
- A. 25~50  
B. 25~55  
C. 30~50  
D. 30~55
4. 在选择谈判桌时, 最适宜创造和谐一致气氛的是
- A. 方形谈判桌  
B. 圆形谈判桌  
C. U形谈判桌  
D. 不设谈判桌
5. 在正式谈判中, 不可撤销的开盘叫
- A. 报盘  
B. 递盘  
C. 实盘  
D. 虚盘
6. 在谈判过程中, 精力趋于下降的时间约占整个时间的
- A. 60%以上  
B. 70%以上  
C. 80%以上  
D. 90%以上
7. 不喜欢在餐桌上或游玩时谈生意的是
- A. 美国人  
B. 法国人  
C. 德国人  
D. 英国人
8. 以下各项中, 不属于银行担保的是
- A. 套期保值  
B. 投标担保书  
C. 预付款担保  
D. 履约保证书
9. 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
10. “有理、有利、有节”。这种做法集中体现了国际商务谈判中的
- A. 平等互利原则  
B. 灵活机动原则  
C. 依法办事原则  
D. 友好协商原则
11. 以下各项中, 不属于与阿拉伯人接触时的禁忌的是
- A. 不能赠送酒类礼品  
B. 不能单独给女主人送礼  
C. 不喜欢数字“13”  
D. 不能赠送妇女形象的雕塑品
12. 筛选谈判信息资料时, 需要工作人员有扎实的市场学专业知识的筛选方法是
- A. 时序法  
B. 类比法  
C. 查重法  
D. 评估法
13. “色拉米”香肠式谈判让步方式的做法是

- A. 等额地让出可让利益  
B. 先高后低然后又拔高  
C. 大幅度递减然后反弹  
D. 最后阶段一步让出全部利益
14. 在谈判中, 体现谈判双方密切配合的理想发问方式是  
A. 封闭式发问  
B. 澄清式发问  
C. 强调式发问  
D. 探索式发问
15. 素有“契约之民”雅称的是  
A. 希腊人  
B. 瑞士人  
C. 德国人  
D. 波兰人
16. 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
17. 以下有关大陆法与英美法的说法中, 正确的是  
A. 大陆法强调判例的作用  
B. 日本采用的是大陆法  
C. 英美法强调成文法的作用  
D. 苏格兰采用的是英美法
18. 被称为谈判者“坚守的最后防线”的是  
A. 最高目标  
B. 可接受目标  
C. 实际需求目标  
D. 最低接受目标
19. 表示向对方挑战或自我紧张情绪的动作是  
A. 拳头紧握  
B. 两手手指并拢  
C. 吸手指或指甲  
D. 两臂交叉于胸前
20. 认为若不经营与女人有关的生意就做与“吃”有关的生意的是  
A. 犹太人  
B. 非洲人  
C. 澳洲人  
D. 南美人

## 二、多项选择题(本大题共 5 小题, 每小题 2 分, 共 10 分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的, 请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

21. 商务谈判中必须避免出现的心理状态包括  
A. 信心不足  
B. 畏手畏脚  
C. 热情过度  
D. 不知所措  
E. 期望过高
22. 在国际商务谈判中, 使用条件问句的优点有  
A. 互做让步  
B. 获取信息  
C. 寻求共同点  
D. 代替“NO”  
E. 创造双赢解决方案

23. 非固定价格也称“活价”，其包括
- A. 暂定价格  
B. 不规定价格  
C. 具体价格待定  
D. 价格调整条款  
E. 部分固定价格，部分非固定价格
24. 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
25. 下列有关报价先后的说法中，正确的有
- A. 预期谈判会各不相让，则己方应先报价  
B. 若己方谈判实力强于对方，则己方应先报价  
C. 一般而言，发起谈判的人应先报价  
D. 按照惯例，应由卖方先报价  
E. 若谈判双方都是行家，则己方应先报价

## 非选择题部分

### 注意事项：

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上，不能答在试题卷上。

### 三、名词解释题(本大题共 4 小题，每小题 3 分，共 12 分)

26. 借助式发问  
27. 合同风险  
28. 投资谈判  
29. 仲裁协议

### 四、简答题(本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分)

30. 简述谈判方案制订的主要内容。  
31. 简述应对利率风险的技术手段。  
32. 简述国际商务谈判 PRAM 模式的运转流程。  
33. 简述让步的基本原则。  
34. 简述提问的要诀。

### 五、论述题(本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分)

35. 联系实际说明在制订谈判方案之前应分析的环境因素。  
36. 联系实际说明潜在僵局的直接处理法。

### 六、案例分析题(本大题共 1 小题，12 分)

37. 背景材料

某地区商人倾向于大规模投资于现代技术，出口商品往往是高质量、高附加值的产品，进口商品多半是自己需要而国内难以买到的高品质产品。在谈判中，对于高档次、高质量、款式新奇的消费品表现出很大兴趣，千方百计想达成交易；而对一般商品则不屑一顾，常以种种苛刻条件让对方知难而退。

问题：(1) 上述案例中的商人最有可能来自哪一地区？

(2) 该地区商人的主要谈判风格有哪些？

(3) 我国商人在与该地区商人谈判时应注意什么？

自考365  
www.zikao365.com

