

# 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:

1. 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。
2. 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. “重合同、守信用”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. 友好协商原则    D. 依法办事原则
2. 英国谈判专家马什曾出版的有关谈判的书是  
A. 《谈判的艺术》    B. 《谈判的手册》    C. 《谈判的实践》    D. 《合同谈判手册》
3. “纸上得来终觉浅, 绝知此事要躬行。”这充分说明谈判人员应重视  
A. 总结    B. 博览    C. 勤思    D. 实践
4. 按谈判信息的内容来划分, 可将谈判信息分为  
A. 语言信息和文字信息等    B. 经济性信息和政治性信息等  
C. 社会性信息和科技性信息等    D. 自然环境信息和社会环境信息等
5. 谈判的期望目标又称为  
A. 最低目标    B. 最高目标    C. 可接受目标    D. 实际需求目标
6. “化干戈为玉帛”的谈判策略适用于  
A. 价值式谈判    B. 合作式谈判    C. 立场式谈判    D. 原则式谈判
7. 拉夫·尼可拉斯研究发现, 即使是积极地听对方讲话, 听者也仅能记住讲话内容的不到  
A. 30%    B. 40%    C. 50%    D. 60%

8. “您是否认为售后服务没有改进的可能？”这种商务谈判的发问类型属于  
A. 封闭式发问      B. 澄清式发问      C. 强调式发问      D. 探索式发问
9. 英国人在商务谈判中使用频率最高的交流技巧是  
A. 警告      B. 命令      C. 自我泄露      D. 肯定规范评价
10. 利用保险市场和信贷担保工具避险不包括  
A. 预付款担保      B. 投标保证金      C. 向保险公司投保      D. 向保险专家咨询
11. 先建立空头交易地位，再以多头进行平仓的做法称为  
A. 期货交易      B. 期权交易      C. 卖期保值      D. 买期保值
12. PRAM 谈判模式中的“A”是指  
A. 达成谈判协议      B. 维持关系      C. 建立关系      D. 制定谈判计划
13. 以下有关国际商务谈判的说法中，不正确的是  
A. 按国际惯例办事      B. 以价格为谈判核心  
C. 影响谈判的因素有限      D. 以经济利益为主要目标
14. 以下有关互惠式让步的说法中，正确的是  
A. 又称交叉式让步      B. 适用于纵向谈判  
C. 常用于摆脱谈判僵局      D. 要求谈判者思路开阔
15. 以下有关涉外仲裁协议的说法中，正确的是  
A. 不能继续向法院上诉      B. 不能临时设置仲裁庭  
C. 不能在第三国仲裁      D. 不能自由选用仲裁规则
16. 以下有关戏剧式模拟的说法中，正确的是  
A. 可以利用谈判者的竞争心理  
B. 有助于谈判者共同想象谈判全过程  
C. 每个谈判者都在模拟谈判中扮演特定角色  
D. 能使每个谈判者充分发表意见并互相启发
17. 在谈判时，掌心向上伸出与对方握手。这一般意味着  
A. 真诚感谢      B. 投靠对方      C. 积极主动      D. 情绪不稳
18. 在说服顽固的谈判对手时，可先说说他正确的地方，让他不会感到没面子。这种技巧被称为  
A. 沉默法      B. 下台阶段法      C. 迂回法      D. 等待法
19. 被称为人际关系专家的谈判者是  
A. 日本人      B. 韩国人      C. 中国人      D. 印度人
20. 2014 年，乌克兰亲西方势力推翻了亚努科维奇政权，导致中国与乌克兰政府之间的部分谈判陷入停滞状态。这种谈判风险属于  
A. 市场风险      B. 政治风险      C. 技术风险      D. 人员风险

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. 下列有关原则型谈判的说法中，正确的有

- A. 又称软式谈判
- B. 重利益而非立场
- C. 被世界各国广泛推崇
- D. 把谈判对手当敌人对待
- E. 适用于双方谈判实力接近时

22. 谈判者的一般心理特征主要表现为

- A. 个性
- B. 情绪
- C. 态度
- D. 印象
- E. 知觉

23. 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

24. 德国人的谈判风格有

- A. 严谨保守
- B. 讲究效率
- C. 崇尚契约
- D. 自信固执
- E. 非常守时

25. 国际商务谈判中的技术风险包括

- A. 交货风险
- B. 质量数量风险
- C. 强迫性要求造成的风险
- D. 技术上过分奢求引起的风险
- E. 由于合作伙伴选择不当引起的风险

## 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. 立场型谈判法
27. 群体成员的结构
28. 契约主义
29. “骗子”客商

### 四、简答题（本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分）

30. 说服技巧的环节包括哪些？
31. 国际商务谈判中的汇率风险有哪些？
32. 简述谈判人员的分工。
33. 提问的时机体现在哪些方面？
34. 简述国际商务谈判中规避风险的措施。

### 五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分）

35. 试述国际商务谈判中宗教信仰的影响与作用。
36. 试述美国商人的谈判风格。

### 六、案例分析题（本大题共 1 小题，12 分）

#### 37. 背景材料

某工艺品公司作为供货方同某外商就工艺品买卖进行谈判。谈判开始后，工艺品公司谈判人员坚持 800 元一件，而外商只出 500 元，双方态度都很强硬。谈判进行了两日，毫无进展。眼看谈判即将破裂，外商提出休会。谈判重新开始后，双方商定最后的谈判时间限定为 3 小时。然而，谈判进行了 2 个多小时后仍未达成一致。在谈判还剩下最后 10 分钟双方代表准备退场时，工艺品公司首席代表突然宣布，愿降价至 660 元，但强调这是最后的让步。外商代表先是一惊，而后沉默了好几分钟，最后在谈判即将结束时同意成交。

问题：（1）这是一种什么让步方式？有何特点？

（2）这种让步方式有哪些优缺点？适用于哪种谈判场合？

（3）常见的让步原则有哪些？