

全国 2016 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:

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. 到 2014 年底,中国已成为世界贸易组织正式成员达
A. 12 年 B. 13 年 C. 14 年 D. 15 年
2. 以下各国中,属于成文法体系的是
A. 法国 B. 美国 C. 新西兰 D. 澳大利亚
3. 国内外商务谈判的经验证实,一个谈判小组组长最佳的领导效益为
A. 2~3 人 B. 2~4 人 C. 3~4 人 D. 3~5 人
4. 若谈判双方有过业务往来但关系不好,在谈判开局阶段应营造
A. 热烈、愉快的气氛 B. 友好、和谐的气氛
C. 严肃、凝重的气氛 D. 真诚、友好的气氛
5. “您说可以如期履约,有什么事实可以说明吗?”这种谈判发问类型属于
A. 澄清式发问 B. 探索式发问
C. 强调式发问 D. 借助式发问
6. 在谈判中插话间隔时间最长的是
A. 中国人 B. 德国人 C. 美国人 D. 法国人
7. 向保险公司投保一般仅适用于
A. 纯风险 B. 投机风险 C. 汇率风险 D. 价格风险

8. 以下各项中,不属于迟疑的谈判对手的心理特征的是
- A. 不信任对方 B. 行为表情不一致
- C. 极端讨厌被说服 D. 不让对方看透自己
9. 下列各项中,属于谈判队伍中第一层次的人员的是
- A. 商务人员 B. 技术人员
- C. 财务人员 D. 首席代表
10. 下列选项中,不属于报价解释时必须遵循的原则是
- A. 不问也答 B. 有问必答 C. 能言不书 D. 避虚就实
11. 以下各项中,采用多种时间利用方式的是
- A. 瑞士人 B. 德国人 C. 北美人 D. 拉美人
12. 银行在买卖外汇时因本币与外币兑换产生的风险称为
- A. 利率风险 B. 会计风险
- C. 外汇买卖风险 D. 交易结算风险
13. 让步的原则不包括
- A. 不做无谓让步 B. 不做同等幅度让步
- C. 使对方感到让步的艰难 D. 让步一旦做出就不要收回
14. 谈判者倾听时不能
- A. 记笔记 B. 陷入争论
- C. 有鉴别地听 D. 创造良好的谈判环境
15. 以下有关国际商务风险的说法中,正确的是
- A. 可分为纯风险和投机风险 B. 纯风险和投机风险一般不同时存在
- C. 风险规避意味着完全消灭风险 D. 预见和控制人员风险的难度较大
16. 2014年,俄罗斯与美国由于乌克兰危机而互相实施经济制裁,导致美孚石油公司中止了与俄罗斯共同开采海上石油的谈判。这充分说明,影响该谈判的因素是
- A. 气候状况 B. 金融状况
- C. 政治状况 D. 商业习惯
17. 以下各项中,属于谈判人员应具备的纵向方面的基本知识的是
- A. 知晓国外有关法律知识 B. 熟悉不同谈判对手的风格
- C. 熟悉价格水平及其变化趋势 D. 了解国际贸易和国际惯例知识
18. 以下有关处理谈判僵局的最佳时机的说法中,正确的是
- A. 在对方提出反对意见之前提出问题
- B. 对对方的反对意见一律拖延答复
- C. 对对方的“发泄性”反对意见应及时答复
- D. 对对方明显偏离议题的反对意见应及时答复

19. 导致谈判者陷入谈判误区的原因不包括
- A. 只追求单一结果
 - B. 过早地对谈判下结论
 - C. 认为一方所失即另一方所得
 - D. 谈判对手的问题可由我方解决
20. 先建立多头交易地位，再以空头进行平仓的做法称为
- A. 卖期保值
 - B. 买期保值
 - C. 期权交易
 - D. 即期交易

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“答题卡”的相应代码涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

21. 下列有关模拟谈判的说法中，正确的有
- A. 不能提高谈判者的谈判能力
 - B. 首先要拟定正确的假设
 - C. 要想象谈判全过程
 - D. 可采用沙龙式模拟
 - E. 可采用戏剧式模拟
22. 以下情形中，适合己方先报价的有
- A. 预期谈判出现各不相让的气氛
 - B. 己方谈判实力强于对方
 - C. 对方是外行
 - D. 己方是买方
 - E. 对方是发起谈判的人
23. 说服顽固者的技巧包括
- A. 激将法
 - B. 迂回法
 - C. 等待法
 - D. 沉默法
 - E. 下台阶法
24. 在中国，合同所具有的特征包括
- A. 是合法行为
 - B. 意思表示必须真实
 - C. 是双方的民事法律行为
 - D. 实质是当事人所做的许诺
 - E. 是为了产生某种民事法律上的效果
25. “色拉米”香肠式谈判让步方式的优点包括
- A. 谈判成本较小
 - B. 谈判效率较高
 - C. 对方不易占到便宜
 - D. 易在利益均享情况下达成协议
 - E. 遇到性情急躁的谈判者时可占上风

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. 让步型谈判
27. 群体效能
28. 市场信息
29. 汇率风险

四、简答题（本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分）

30. 简述国际商务谈判的 PRAM 模式的构成。
31. 简述国际商务谈判的心理禁忌。
32. 简述谈判议程的内容。
33. 简述入题技巧。
34. 简述日本商人的谈判风格。

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分）

35. 试述谈判开局阶段的策略。
36. 试述规避风险的手段。

六、案例分析题（本大题共 1 小题，12 分）

37. 背景材料：

某国商人被称为“谈判的强手”，在商业款待中能大量饮酒，交换礼物是常见的交往礼节，既有爱面子、缺乏坦诚的一面，又有独立性强，讲话直率的一面。他们不喜欢高声大笑和作过分的姿态，也不喜欢喧闹的行为。在谈判中会一直听对方讲话而不打断，经常在不知不觉之中转入业务问题的讨论。他们防卫意识强，不想被人利用，也不希望谈判对手在他们国家待的时间比他们认为需要的时间长，且忌讳数字“4”。

- 问题：（1）上述案例中的商人最有可能来自哪个国家？
- （2）该国商人的主要谈判风格有哪些？
- （3）中国商人在与该国商人谈判时应注意什么？