

2020年8月高等教育自学考试全国统一考试

# 采购与供应谈判

(课程代码 03611)

### 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. 主要类型的合同附件是  
A. 健康和安全承诺附表                      B. 保密和付款附件  
C. 合同计划表和合同附表                      D. 分包商和供应商附件
2. 下列哪个选项违反了它可以被无过错方按实质未能履行协议的基本要素论处  
A. 明示条款                                      B. 默示条款  
C. 保证条款                                      D. 条件条款
3. 通过对重要事实进行虚假陈述, 达到诱使另一方签订合同的目的, 这是指  
A. 误述    B. 表述  
C. 陈述    D. 误导
4. 下列选项中, 属于货物的是  
A. 餐饮    B. 食品  
C. 保洁    D. 供水
5. 下列哪一个是组织内部的利益相关者  
A. 供应商    B. 中介  
C. 客户    D. 员工
6. 下列哪个选项属于各团体为资金、人员、空间等展开争夺  
A. 资源冲突    B. 政治冲突  
C. 功能性冲突    D. 职员冲突

7. 每人分得橙子的一部分, 体现了  
A. 我赢你输    B. 双赢  
C. 双赢    D. 都不体现
8. 在冲突处理中, 在不斗争的情况下对问题做出让步, 以保持和谐, 这是指  
A. 回避    B. 妥协  
C. 迁就    D. 逼迫
9. 在人际网络中将某人排除在外体现了  
A. 公开势力    B. 隐蔽势力  
C. 结构势力    D. 法定势力
10. 在关系图谱中, 下列哪一个更靠近合作这端  
A. 外包    B. 伙伴关系  
C. 交易性的    D. 松散的
11. 在特定的一段较短时间内, 供应商给出折扣价格以刺激短期销售, 这是指  
A. 市场撇脂定价法    B. 细分市场定价法  
C. 促销定价法    D. 竞争定价法
12. 波特的竞争分析模型中需要分析多少种环境的力量  
A. 3    B. 4  
C. 5    D. 6
13. 具有较高市场支配力的几个生产商之间的竞争体现了  
A. 完全竞争    B. 垄断竞争  
C. 寡头垄断    D. 垄断
14. 下列哪一个利益涉及纠纷解决方式  
A. 过程利益    B. 实质性利益  
C. 关系利益    D. 原则利益
15. 下列哪一方在受到热情接待后容易产生义务感而处于不利地位  
A. 离家    B. 在家  
C. 卖方    D. 买方
16. 和谐关系建设是谈判过程中哪一个阶段的主要行为之一  
A. 议价    B. 提议  
C. 试探    D. 开场
17. 说服的关键途径具有下列哪一个的争论  
A. 证据支撑    B. 合理性  
C. 事实依据    D. 逻辑性
18. 拉动方法往往促进  
A. 利益关系    B. 信任关系  
C. 合作关系    D. 和谐关系
19. 下列哪一个属于人际交往技能  
A. 自我意识    B. 团队合作  
C. 情感处理    D. 自我控制

20. 经验学习循环模型是一个怎样的工具

- A. 形象化
- B. 流程化
- C. 概念化
- D. 结构化

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. 一般合同结构包括以下哪些条款

- A. 一般性条款
- B. 商业条款
- C. 次要的商业条款
- D. 标准条款
- E. 特别条款

22. 下列哪些属于门德娄的势力/利益矩阵

- A. 最小努力
- B. 保持告知
- C. 保持满意
- D. 关键角色
- E. 最大努力

23. 影响一个市场供应水平的因素包括

- A. 可支配收入
- B. 生产成本
- C. 技术
- D. 供应数量
- E. 预期

24. 汤普森等人认为威胁电子谈判的偏见包括

- A. 时间同步偏见
- B. 不留后路的偏见
- C. 鲁莽偏见
- D. 风险归因偏见
- E. 先入为主偏见

25. 谈判中说服的关键方法有

- A. 威胁
- B. 感情
- C. 逻辑
- D. 妥协
- E. 议价

34. 说服是基于\_\_\_\_\_的方法施加影响。

35. 总结性评价侧重于过程和\_\_\_\_\_。

四、名词解释题：本大题共 4 小题，每小题 3 分，共 12 分。

36. 承诺

37. 专家势力

38. 立场

39. 影响

五、简答题：本大题共 4 小题，每小题 5 分，共 20 分。

40. 请写出外包合同中的 5 个条款。

41. 请扼要介绍整合性谈判的基本方法。

42. 请简单解释谈判前计划的必要性。

43. 请简单描述霍夫施泰德文化差异的五个维度。

六、论述题：本大题共 2 小题，每小题 14 分，共 28 分。

44. 如何采用贡献概念计算盈亏平衡点？

45. 讨论斯蒂尔等人提出的有效倾听者的特点。

## 第二部分 非选择题

三、填空题：本大题共 10 小题，每小题 1 分，共 10 分。

26. 合同条款一旦对方接受，就具有\_\_\_\_\_。

27. 立约能力是指在各方之中，每一方必须在法律之上能够\_\_\_\_\_。

28. 一个分订单是在框架协议下授予一个单个\_\_\_\_\_。

29. 在某种宽泛的意义上，可以将谈判视为解决\_\_\_\_\_问题的技巧。

30. 双赢是指\_\_\_\_\_尽可能接近他们想要的。

31. 权限是指\_\_\_\_\_在组织中担任的职务赋予其作出决策的自决权的范围和数量。

32. 市场结构是指在产品市场上存在的\_\_\_\_\_以及所产生的不同类型的市场。

33. 一个大的议价组合允许就问题进行更多的分组和\_\_\_\_\_。