

- A. 信誉
B. 信息
C. 经济利益
D. 良好的交易关系
5. 谈判过程的主体阶段是 ()
A. 开局
B. 准备
C. 签约
D. 正式谈判
6. 商务方面人员主要负责谈判的条款是 ()
A. 担保
B. 价格
C. 产品验收
D. 合同权利
7. 当谈判人员远离集体和上级领导而独自与对方谈判时, 特别需要的素质是 ()
A. 专业知识
B. 个人性格
C. 年轻化
D. 主观能动性
8. 支付方式对谈判最大的影响是 ()
A. 汇率风险
B. 利息损失
C. 预期利润的变化
D. 市场风险
9. 按载体来划分, 可将谈判信息分为语言信息、文字信息、声像信息和 ()
A. 实物信息
B. 自然环境信息
C. 社会环境信息
D. 科技性信息
10. 成交阶段最主要的目标是 ()
A. 作出让步
B. 庆贺达成协议
C. 力求尽快达成协议
D. 场外交易
11. 对方报价完毕后, 己方正确的做法是 ()
A. 马上还价
B. 要求对方进行价格解释
C. 提出自己的报价
D. 否定对方报价
12. 在谈判中达成一致意见最理想的话题是 ()
A. 单刀直入的话题
B. 轻松愉快的话题
C. 抓住谈判问题的中心话题
D. 敏感性的话题
13. 在谈判中, 中国人采用较多的让步方式是 ()
A. 一次性让步方式
B. 坚定的让步方式
C. 小幅度递减让步方式
D. 高额让步方式
14. 谈判者了解与把握对方观点与立场的主要手段与途径是 ()
A. 辩
B. 答

- C. 叙
D. 听
15. 处理谈判僵局最有效的途径是 ()
A. 邀请高级别领导人介入谈判
B. 将导致谈判僵局的因素消灭在萌芽状态
C. 当谈判僵局出现后再磋商
D. 僵局出现后撤换谈判人员
16. 商务信息最集中的机构是 ()
A. 专业外贸公司
B. 同行业企业
C. 领使馆
D. 银行
17. 下列选项中属于商品期货交易的是 ()
A. 金属期货交易
B. 外汇期货交易
C. 股指期货交易
D. 黄金期货交易
18. 比较隆重的宴请形式是 ()
A. 酒会
B. 茶会
C. 宴会
D. 招待会
19. 美国人喜欢做 ()
A. 一揽子交易的谈判方案
B. 单项交易的谈判方案
C. 先礼后兵的谈判方案
D. 协调性的谈判方案
20. 与北欧人相反, 印尼人特别喜欢 ()
A. 谈论宗教问题
B. 在娱乐场所交谈
C. 家中有客人来访
D. 谈论国家大事

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, 请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

21. 构成接受的条件有 ()
A. 必须由特定的受盘人作出
B. 与发盘条件完全相符
C. 保持沉默
D. 明确表示接受
E. 在发盘有效期内
22. 主谈人的具体职责有 ()
A. 监督谈判程序
B. 掌握谈判进程
C. 代表单位签约
D. 确定谈判目标
E. 履行交易
23. 尽力避免僵局的原则有 ()

- A. 坚持闻过则喜
B. 不作对等让步
C. 不与对方深谈
D. 求同存异
E. 语言适中
24. 可以预见和控制的风险有 ()
A. 自然灾害
B. 政治动荡
C. 技术奢求
D. 人员素质
E. 战乱
25. 爱唠叨的谈判者的心理特征有 ()
A. 容易激动
B. 好驳倒对方
C. 爱刨根问底
D. 不自信
E. 喜好我行我素

三、名词解释 (本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分)

26. 主场谈判
27. 发盘
28. 实质性分歧
29. 执行期谈判僵局

四、简答题 (本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

30. 简析在谈判中如何建立双方的信任关系。
31. 进行报价解释时必须遵循哪些原则?
32. 简述选择处理谈判僵局最佳时机的方法。
33. 国际商务活动中银行担保有哪些种类?
34. 简述法国商人的谈判风格。

五、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分)

35. 试述涉外仲裁协议的主要内容。
36. 试述谈判中影响价格水平的主要因素。

六、案例分析题 (本大题共 12 分)

37. 背景材料: 甲是谈判小组负责人, 率领乙、丙、丁出国进行一项商务谈判。在与对方代表首次见面时, 由丙向对方介绍自己的同伴乙。介绍乙的方式有两种: 第一种方式, “这是我公司的会计, 乙先生。”第二种方式, “这位是乙先生, 他具有 15 年财务工作的丰富经验, 有权审核 500 万美元的采购项目。”

问题:

- (1) 由谁向对方代表介绍乙比较合适? (3 分)

- (2) 以何种方式介绍乙为好? (3分)
- (3) 用所选择的方式介绍乙有什么作用? (3分)
- (4) 综观背景材料说明了什么样的问题? (3分)



自考 365
www.zikao365.com