

全国 2019 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。在每小题列出的备选项中只有一项是最符合题目要求的,请将其选出。

- “重合同、守信用”集中体现了国际商务谈判中的
  - 平等互利原则
  - 友好协商原则
  - 灵活机动原则
  - 依法办事原则
- 在谈判中,把任何情况都视为一场意志力竞争和搏斗的人属于
  - 让步型谈判者
  - 立场型谈判者
  - 原则型谈判者
  - 利益型谈判者
- 英国谈判专家马什曾出版的有关谈判的书是
  - 《谈判的艺术》
  - 《谈判的手册》
  - 《谈判的实践》
  - 《合同谈判手册》
- 以下各项中,不属于与阿拉伯人接触时的禁忌的是
  - 不能赠送酒类礼品
  - 不能单独给女主人送礼
  - 不喜欢数字“13”
  - 不能赠送妇女形象的雕塑品
- 谈判者最适宜的年龄范围是
  - 25~50
  - 25~55
  - 30~50
  - 30~55

6. “纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这句话充分说明，商务谈判人员的自我培训应注意
- A. 博览                      B. 勤思                      C. 实践                      D. 总结
7. 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
8. “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
9. 己方先报价的策略不适用的场合是
- A. 对方是外行，己方是行家                      B. 对方是行家，己方是外行  
C. 预期谈判会各不相让                      D. 己方谈判实力强于对方
10. 在国际商务谈判中，通常将最低价格列在价格表上，以求首先引起买主的兴趣。这种报价是
- A. 西欧式报价                      B. 东欧式报价  
C. 北欧式报价                      D. 日本式报价
11. “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
12. 如果是一个超过 6 天的谈判，精力旺盛期是
- A. 前 2 天                      B. 前 3 天                      C. 前 4 天                      D. 前 5 天
13. 以下各项中，属于国际商务谈判中“答”的技巧的是
- A. 可以以问代答                      B. 不能答非所问  
C. 所有问题必须回答                      D. 回答速度越快越好
14. “你看给我方的折扣定为 3%是否妥当？”这种商务谈判的反问类型属于
- A. 诱导式反问                      B. 协商式反问  
C. 证明式反问                      D. 借助式反问
15. 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
16. 谈判中，强调“专时专用”和“速度”的是
- A. 中国人                      B. 日本人                      C. 瑞士人                      D. 中东人
17. 普遍忌讳“星期五”的谈判者是
- A. 南美人                      B. 西亚人                      C. 欧洲人                      D. 南亚人

18. 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
19. 下列选项中，不属于应对价格风险的技术手段是
- A. 非固定价格                      B. 固定价格  
C. 套期保值                      D. 价格调整条款
20. 以下有关商务谈判技术风险的描述中，错误的是
- A. 是一种非人员风险                      B. 可由强迫性要求造成  
C. 可由技术上过分奢求引起                      D. 包括交货风险
- 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. 按参加谈判的人数规模来划分，有
- A. 双方谈判                      B. 多方谈判  
C. 个体谈判                      D. 集体谈判  
E. 一对一的谈判
22. 国际商务谈判中的个体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. 以下有关最后通牒策略的说法中，正确的有
- A. 它是迫使对方让步的策略之一  
B. 它可在谈判的任一阶段广泛使用  
C. 运用它时应避免惊慌失措  
D. 提出它时应非常坚定明确  
E. 使用它的必备条件是交易对己方比对对方更重要
24. 在谈判中不应提的问题包括
- A. 带有敌意的问题  
B. 有关对方个人生活和工作方面的问题  
C. 指责对方品质和信誉方面的问题  
D. 能够表现自己的问题  
E. 有关产品价格的问题
25. 法国商人的谈判风格有
- A. 注意过去的交易谈判情况                      B. 要求对方同意以法语为谈判语言  
C. 喜欢在谈判过程中谈新闻趣事                      D. 偏爱横向式谈判  
E. 经常迟到或单方面改变时间

## 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. 投资谈判
27. 交叉式让步
28. 下台阶法
29. 一揽子交易

四、简答题：本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分。

30. 如何建立谈判双方的信任关系？
31. 发挥谈判群体效能最大化的一般途径有哪些？
32. 简述“色拉米”香肠式谈判让步方式的优缺点。
33. 简述德国商人的谈判风格。
34. 规避风险措施的性质有哪些？

五、论述题：本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分。

35. 争端解决方式的不同如何影响谈判的最终结果？
36. 如何采用有效措施避免国际商务谈判中的价格风险？

六、案例分析题：本大题共 1 小题，12 分。

37. 背景材料：一家日本公司驻美国分公司的经理，能讲一口流利的英语，但他在商务谈判时始终用日语通过翻译与对方进行交流。他在谈判开始时向对方用日语这样介绍自己的同事：“这位是山本太郎。他具有 15 年财务工作的丰富经验，有权审核 1000 万美元的贷款项目。”但在商务谈判结束后的庆祝会上，他却用英语和对方谈笑风生，令对方大吃一惊而又迷惑不解。

问题：

- (1) 为什么这位日本经理在谈判时始终使用翻译？
- (2) 结合案例说明谈判队伍的人员层次及其分工。
- (3) 结合案例说明谈判人员应如何进行配合。