

全国 2016 年 10 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. 美国谈判协会会长杰德勒·I·尼尔龙伯格表达了“谈判的定义最为简单,而涉及的范围最为广泛”的观点的书是
A. 《谈判人》
B. 《终极谈判策略》
C. 《贸易洽谈技巧》
D. 《谈判的艺术》
2. 以下选项中,属于谈判合同必不可少的程序是
A. 询盘
B. 发盘
C. 递盘
D. 还盘
3. 中国入世谈判过程中遇到的最大谈判对手是
A. 美国
B. 英国
C. 法国
D. 德国
4. 一般而言,常具有“控制他人”心理特点的谈判人员类型是
A. 迟疑型
B. 唠叨型
C. 沉默型
D. 顽固型
5. 下列选项不属于国际商务谈判与一般贸易谈判共性的是
A. 以经济利益为目的
B. 影响谈判的因素复杂
C. 以价格作为谈判核心
D. 以经济利益作为谈判的主要评价指标

6. “合同是当事人之间设立、变更、终止民事关系的协议。依法成立的合同，受法律保护。”
此句话说明合同具有的特征是
- A. 是单方的民事法律行为
B. 均受法律保护
C. 为产生某种民事法律效果
D. 仅为当事双方确立买卖关系
7. 通常情况下，如果出口产品以初级产品为主，附加价值低，则换汇能力就
- A. 高
B. 低
C. 先高后低
D. 先低后高
8. 英国商务宴请如需要男士着礼服，女士着长裙，则请柬上会注明
- A. white jacket
B. black jacket
C. white tie
D. black tie
9. 谈判人员应具备“T”型结构，不属于横向方面的基本知识是
- A. 价格水平及变化趋势信息
B. 国际惯例知识
C. 各民族的风土人情
D. 商品的性能及特点
10. 公式 $Y+\Delta Y=E$ 中，Y 为实际需求资金数额， ΔY 为多报价数额，则 E 为
- A. 最低目标
B. 可接受目标
C. 实际需求目标
D. 最高目标
11. 戏剧式模拟谈判的特点是
- A. 自由发表意见
B. 互相启发
C. 设定角色
D. 充分讨论
12. 如果谈判对方是外行，这时可采用的报价策略是
- A. 先报价
B. 后报价
C. 先后无所谓
D. 不清楚
13. 当需要拒绝对方要求时，己方人员找一个借口暂时回避，让另一人员压迫对方让步的策略是
- A. 限制策略
B. 软硬兼施
C. 最后通牒
D. 利用竞争
14. 如果是 1 小时的谈判，精力旺盛的阶段是
- A. 最初的 5—8 分钟
B. 最初的 8—15 分钟
C. 最后的 5—8 分钟
D. 最后的 8—15 分钟

15. 甲：“您对合作的前景怎么看？”
乙：“您对双方合作的前景又怎么看呢？”
上述对话中乙所采用的回答方式是
- A. 答非所问
B. 重申
C. 无可奉告
D. 以问代答
16. 如果对方用力握手，则表明此人
- A. 个性懦弱
B. 傲慢矜持
C. 做事主动
D. 爱摆架子
17. 下面国家的商人使用“不”的频率较高的是
- A. 巴西
B. 日本
C. 西班牙
D. 德国
18. 谈判之后，对方邀请己方去洗蒸汽浴，对方很有可能来自
- A. 希腊
B. 日本
C. 俄罗斯
D. 北欧
19. 如果外币债券和债务入账时的汇率与最终结算时的汇率不同，就会产生账面上的损益差异，这种风险属于
- A. 利率风险
B. 会计风险
C. 交易结算风险
D. 外汇买卖风险
20. 期权的购买者预期某种产品的价格会下跌时，以一定的期权费购买在未来约定时期内以约定的价格卖出该种产品的权利是
- A. 卖入期权
B. 买入期权
C. 看涨期权
D. 看跌期权

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. 以下国家中，采用大陆法系的有
- A. 德国
B. 荷兰
C. 瑞士
D. 法国
E. 意大利
22. 以下人员属于第二层次谈判队伍的有
- A. 首席代表
B. 技术人员
C. 管理人员
D. 翻译
E. 速记员

23. 限制策略有
- A. 权利限制
 - B. 年龄限制
 - C. 资料限制
 - D. 自然环境限制
 - E. 人力资源限制
24. 跨文化谈判中，“YES”可能表示的含义包括
- A. I agree with you
 - B. I will consider it
 - C. I am listening
 - D. It is impossible
 - E. I understand the question
25. 以下选项中属于日本商人谈判风格的有
- A. 讲究礼仪
 - B. 注重人际关系
 - C. 等级观念强
 - D. 精明自信
 - E. 勤奋刻苦

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. 中立地谈判
- 27. 法人
- 28. 日本式报价术
- 29. 套期保值

四、简答题（本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分）

- 30. 国际商务谈判的基本程序有哪几个阶段？
- 31. 谈判时必须避免出现的心理状态有哪些？
- 32. 简述影响价格的主要客观因素。
- 33. 简述倾听过程中的“五不要”技巧。
- 34. 简述国际商务谈判中的非人员风险。

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分）

35. 试分析确定具体谈判目标需考虑的因素。
36. 试述商务谈判中让步的原则。

六、案例分析题（本大题共 1 小题，12 分）

37. 某国商人生性开朗，在谈判时常常怀有一种居高临下的优越感，仿佛自己是世界的主人。他们考虑问题很注重现实，对工作、生活中的各种关系和事务的安排都十分严肃认真。另外，此国商人一般不肯承认自己的错误，即使按照合同遭受了一点损失也不愿公开承认他们在签订合同时犯了错误，更不会主动要求对合同进行修改。这时，如果对方能帮助他们下台阶的话，就会赢得他们的信任和友谊，为今后更好地商务合作奠定坚实的基础。

- 问题：（1）上述案例中的商人最有可能来自哪一国家？
（2）该国商人的主要谈判风格有哪些？
（3）我国商人在与该国商人谈判时应注意什么？