
全国 2010 年 1 月自学考试国际商务谈判试题

课程代码：00186

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，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. 价值型谈判也叫 (C) 1-8
A. 软式谈判C
B. 硬式谈判D
C. 原则型谈判
D. 让步型谈判
2. 商务谈判中数量最多的一种谈判是 (A) 1-12
A. 货物贸易谈判
B. 劳务贸易谈判
C. 技术贸易谈判
D. 违约赔偿谈判
3. 在西方国家，送礼忌讳用的数字是 (C) 2-33
A. 3
B. 4 D.
C. 13
D. 14
4. 以下各种商务谈判信息，属于按信息活动范围划分的是 (A) 3-78
A. 经济性信息C
B. 自然环境信息
C. 社会环境信息
D. 消费心理信息
5. 商务谈判成交阶段的主要目标不包括 (C) 4-161
A. 力求尽快达成协议C
B. 争取最后的利益收获 D
C. 力争获得更多的让步
D. 保证已取得的利益不丧失
6. 以下各项中，正确的国际商务谈判技巧是 (B) 5-186
A. 注重立场C
B. 对事不对人D
C. 尽可能让步
D. 不让对方获益
7. 喜欢在饭店、酒吧和艺伎馆里达成谈判交易的是 (B) 6-239
A. 中国人
B. 日本人
C. 韩国人
D. 巴西人
8. 国际商务谈判的人员风险包括 (D)
A. 政治风险
B. 市场风险
C. 自然风险
D. 沟通风险
9. 以下各项中，既属于我国国际商务谈判的基本原则，也是我国对外经贸关系的基本准则

27. 最优期望目标 102

28. 仲裁协议 41

29. 合同风险 307

四、简答题(本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分) 30

. 国际商务谈判的特殊性有哪些?1-5

31. 简述与国际商务谈判有关的财政金融状况因素。2-33

32. 简述国际商务谈判队伍的人员层次及其分工。3-69

33. 简述商务谈判中潜在僵局的间接处理法。170

34. 简述商务谈判中提问的要诀。5-209

五、论述题(本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分) 35

. 试述商务谈判实践中理想的让步方式。147

36. 试述规避国际商务谈判风险的措施与手段。7-310-323

六、案例分析题(本大题共 1 小题, 12 分) 37

. 背景材料:

某国商人见面与离别时, 都面带微笑地与在场的人们握手; 彼此问候较随便, 大多数场合下可直呼其名; 对年长者和地位高的人, 在正式场合, 使用“先生”、“夫人”等称谓, 对于婚姻状况不明的女性, 不冒失地称其为夫人。在比较熟识的女士之间或男女之间会亲吻或拥抱。在交谈时习惯保持一定的身体间距, 彼此站立间距约 0.9 米, 每隔 2~ 3 秒有视线接触, 以表示兴趣、诚挚和真实的感觉。

问题:

(1) 上述案例中的商人最有可能是哪一国籍的? 美国 247

(2) 该国商人在谈判中的价值观怎样? 240

(3) 该国商人的谈判风格是什么? 243

全国 2010 年 10 月自学考试国际商务谈判试题

课程代码：00186

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，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. 谈判人员具备了“T”形知识结构，这表明谈判人员是(C)
A. 技术专家
B. 商务专家
C. 全能型专家
D. 法律专家
2. 先报有较大虚头的价格，然后适时压低价格。这种报价术被称为(A)
A. 西欧式报价术
B. 日本式报价术
C. 北美式报价术
D. 阿拉伯式报价术
3. 讲究节俭，反对浪费，把浪费看成是“罪恶”的是(B)
A. 中国人
B. 德国人
C. 韩国人
D. 意大利人
4. 随时准备为达成协议而让步，希望通过谈判签订一个皆大欢喜的协议这种谈判被称为(A)
A. 软式谈判
B. 硬式谈判
C. 原则型谈判
D. 价值型谈判
5. 一个谈判小组组长最佳的领导效益为(A)
A. 3~4 人
B. 3~5 人
C. 3~6 人
D. 3~7 人
6. 如果是 1 个小时的谈判，精力量旺盛的阶段只有最初的(C)
A. 3~5 分钟
B. 4~6 分钟
C. 5~8 分钟
D. 6~9 分钟
7. 谈判中，强调“一时多用”的是(B)
A. 瑞士人
B. 中东人
C. 德国人
D. 北美人
8. 下列选项中，不属于合同风险的是(D)
A. 交货风险
B. 质量风险
C. 数量风险
D. 会计风险
9. 与阿拉伯商人接触时不能赠送酒类礼品，因为饮酒在阿拉伯国家是被严格禁止的。这突出反映的是商务谈判影响因素中的(D)
A. 政治状况因素
B. 法律制度因素
C. 商业习惯因素
D. 社会习俗因素
10. 在买卖做成之后，会举行一个长时间的宴会，请对方洗蒸气浴的是(D)
A. 中国人
B. 日本人
C. 韩国人
D. 芬兰人
11. “按照贵方要求，我们的观点不是已经阐述清楚了吗？”这种商务谈判的发问类型属于(C)

- A.借助式发问
B.探索式发问
C.强调式发问
D.澄清式发问
12. 下列选项中，不属于应对利率风险的技术手段是(B)
A.利用远期交易
B.利用平衡法
C.利用期权交易
D.利用利率期货市场
13. 在商务谈判中贯彻“有理、有利、有节”的方针。这体现的是商务谈判的(C)
A.平等互利原则
B.灵活机动原则
C.友好协商原则
D.依法办事原则
14. 国际商务谈判策略制定的第四步是(C)
A.寻找关键问题
B.确定具体目标
C.形成假设性方法
D.形成具体谈判策略
15. 下列各项中，不属于善言灵巧的谈判对手的性格特征是(B)
A.乐于交际
B.容易激动
C.善于表达
D.处世机灵
16. 眉毛上耸，表示此人处于(D)
A.愤怒状态
B.困窘状态
C.戒备状态
D.惊喜状态
17. 商务谈判中必须要实现的目标被称为(A)
A.最低目标
B.实际需求目标
C.可接受目标
D.最优期望目标
18. 在执行合同过程中双方对合同条款理解不同而导致的僵局被称为(B)
A.初期僵局
B.执行期僵局
C.协议期僵局
D.中期僵局
19. “贵方某先生的问题提得很好，我曾经在某一份资料上看过有关这一问题的记载，就记忆所及，大概是……”。这种答复谈判对手的技巧是(D)
A.以问代答
B.避正答偏
C.答非所问
D.推卸责任
20. 货物运输途中，货主要面临船沉货毁的风险。这种风险按性质来分属于(A)
A.纯风险
B.投机风险
C.汇率风险
D.市场风险

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. 国际商务谈判中的个体心理特征主要表现为(ABCDE)
A.个性
B.情绪
C.态度
D.印象
E.知觉
22. 国际商务谈判的基本程序一般包括(ABCE)
A.准备阶段 B.开局阶段 C.正式谈判阶段
D.僵局阶段 E.签约阶段
23. 国际商务谈判中的汇率风险主要有(ABC)

A.交易结算风险 B.外汇买卖风险 C.会计风险 D.利率风险 E.价格风险

24.在商务谈判中，迂回入题的方法包括(ABDE)

A.从自谦入题

B.从题外话入题

C.从天气状况入题

D.从介绍己方谈判人员入题

E.从介绍己方经营状况入题

25.以下有关犹太商人谈判风格的说法正确的有(ABCD)

A.善变 B.友好而坦诚 C.交易条件比较苛刻 D.关系网广泛而且坚固 E.注重小团体和个人利益

三、名词解释题(本大题共 4 小题，每小题 3 分，共 12 分)

26.诉讼 2 - 3 9

27.戏剧式模拟 3 - 1 2 0

28.递盘 3 - 1 4 0 买方主动开盘报价

29.迂回法 4 - 2 3 3

四、简答题(本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分)

30.国际商务谈判的特殊性有哪些? 1-5

31.简述国际商务谈判中宗教信仰因素的影响。2-29

32.在谈判的开局阶段如何交换意见? 132 不要离题太远集中于谈判目标 \ 计划 \ 进度和人员

33.简述商务谈判中阻止对方进攻的策略。4 - 1 5 8

34.简述商务谈判中提问时应注意的问题。5-209

五、论述题(本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分)

35.联系实际说明日本商人的谈判风格。6-273

36.试述规避国际商务谈判风险的措施与手段。7-310-323

六、案例分析题(本大题共 1 小题，12 分)

37. 背景材料

谁也没有料到，1964 年《中国画报》的一张封面竟成为泄密照。照片中，大庆油田的“铁人”王进喜头戴大狗皮帽，身穿厚棉袄，顶着鹅毛大雪，握着钻机手柄眺望远方，在他身后散布着星星点点的高大井架。日本情报专家据此解开了大庆油田之谜。他们根据照片上王进喜的衣着判断，大庆油田位于齐齐哈尔与哈尔滨之间；通过照片中王进喜所握手柄的架式，推断出油井的直径；从王进喜所站的钻井与背后油田间的距离和井架密度，推断出油田的大致储量和产量。有了如此多的准确情报，日本人迅速设计出适合大庆油田开采用的石油设备。当我国政府向世界各国征求开采大庆油田的设计方案时，日本人一举中标。

问题：

(1) 上述案例对你开展商务谈判有何启示?76

(2) 你认为在开展商务谈判前主要应收集哪些信息? 78

(3) 如何对收集到的信息进行处理?96

全国 2011 年 1 月自学考试国际商务谈判试题

课程代码：00186

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,请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. PRAM 谈判模式的第三个步骤是(B)1-18
A. 维持 B. 协议
C. 计划 D. 关系
2. 在商务谈判中必须“重合同,守信用”。这体现了商务谈判的(A)1-13
A. 平等互利原则 B. 灵活机动原则
C. 友好协商原则 D. 依法办事原则
3. 谈判人员应具备的知识结构是(C)3-62
A. “H”形 B. “M”形
C. “T”形 D. “U”形
4. “纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。”这充分说明谈判人员的能力培养方法应是(D)3-74
A. 博览 B. 勤思
C. 总结 D. 实践
5. 潜在僵局的直接处理法中的“润滑策略”是指(B)4-173
A. 幽默方法 B. 适当馈赠
C. 反问劝导法 D. 归纳概括法
6. 如果是一个超过 6 天的谈判,精力旺盛期是(B)5-200
A. 前 2 天 B. 前 3 天
C. 前 4 天 D. 前 5 天
7. 在国际商务谈判时,强调“把人和事区分开来”,感兴趣的主要是实质性问题。具有上述价值观的是(C)6-240
A. 中国人 B. 朝鲜人
C. 美国人 D. 拉丁美洲人
8. 国际商务谈判中,强调“专时专用”和“速度”的是(D)6-241
A. 中国人 B. 日本人
C. 中东人 D. 德国人
9. 下列选项中,不属于市场风险的是(C)7-300
A. 汇率风险 B. 利率风险
C. 技术风险 D. 价格风险
10. 如果 A 国政府与 B 国政府存在政治矛盾,而 B 国与 C 国是很好的贸易伙伴,那么 A 国就有可能不愿与 C 国做生意。这突出反映的是商务谈判影响因素中的(A)2-28
A. 政治状况因素 B. 法律制度因素
C. 商业习惯因素 D. 社会习俗因素
11. “贵方如果违约是应该承担责任的,对不对?”这种商务谈判的发问类型属于(A)5-206
A. 证明式发问 B. 探索式发问

- C.强调式发问 D.诱导式发问
- 12.在国际商务谈判中，十分通晓“吃小亏占大便宜”和“放长线钓大鱼”的谈判哲理的是(A)6-276
A.日本人 B.美国人 C.英国人 D.法国人
- 13.下列选项中，不属于使外汇风险消失的对策是(C)7-315
A.单项平衡法 B.综合平衡法
C.期权交易法 D.人民币计价法
- 14.下列各项中，不属于情绪型谈判对手的性格特征的是(A)2-55
A.乐于交际 B.容易激动
C.情绪变化快 D.见异思迁
- 15.国际商务谈判策略制定的第三步是(B)4-128
A.寻找关键问题 B.确定具体目标
C.形成假设性方法 D.形成具体谈判策略
- 16.眼睛瞳孔放大，炯炯有神而生辉，表示此人处于(B)5-222
A.消极状态 B.欢喜状态
C.戒备状态 D.愤怒状态
- 17.专门从事交易中介的中间商被称为(D)3-84
A.享有一定知名度的客商 B.“骗子”客商
C.借树乘凉的客商 D.皮包商
- 18.谈判双方在磋商阶段意见产生分歧而形成的僵持局面被称为(C)4-164
A.初期僵局 B.后期僵局
C.协议期僵局 D.执行期僵局
- 19.“那么，你对双方合作的前景又是怎样看呢?”这种答复谈判对手的技巧是(A)5-213
A.以问代答 B.推卸责任
C.答非所问 D.避正答偏
- 20.开拓海外市场既可能成功也可能失败。这种风险按性质来分属于(B)7-309
A.纯风险 B.投机风险
C.汇率风险 D.合同风险

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.以下有关俄罗斯人谈判风格的描述不正确的有(ABD)6-271
A.豪放热心 B.浪漫随意
C.求成心切 D.效率较高
E.缺乏信任感
- 22.依据谈判内容不同，可将谈判分为(BCDE)1-11
A.横向谈判 B.投资谈判 C.货物买卖谈判 D.劳务买卖谈判 E.技术贸易谈判
- 23.说服顽固者的技巧包括(ABCE)5-233
A.等待法 B.迂回法
C.沉默法 D.激将法
E.下台阶法

24.宗教信仰的影响与作用包括(ABCDE)2-29

A.政治事务 B.法律制度 C.国别政策 D.节假日与工作时间 E.社会交往与个人行为

25.防范外汇风险成本问题应考虑的因素有(ABCD)7-318

A.利率 B.提价幅度 C.结汇的时间 D.支付的方式 E.利用远期交易

三、名词解释题(本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分)

26.报盘 4-140 卖方主动开盘报价叫报盘。

27.仲裁 2-39 发生争议的各方当事人自愿地达成协议, 提交仲裁机构裁决、解决的方法

28.沙龙式模拟 3-119 谈判者聚集在一起, 充分讨论, 自由发表意见共同想象谈判全过程

29.沉默法 5-233

四、简答题(本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

30.国际商务谈判与一般贸易谈判有哪些共性? 1-5 以经济利益为谈判目的; 为谈判的主要评价指标; 以价格作为谈判的核心

31.简述国际商务谈判的常见法律问题。2-37

32.开局阶段, 谈判双方的实力通常包括哪几种情况? 4-135

分为双方实力相当 己方实力强于对手 己方实力弱于对方三种情况。

33.简述适当的让步策略。4-153

互惠互利的让步策略、予远利谋近惠的让步策略、丝毫无损的让步策略

34.简述商务谈判中提问的时机。5-207

在对方发言完毕后、对方发言停顿和间歇时、协议规定的辩论时间、己方发言前后

五、论述题(本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分)

35.如何采用有效措施避免国际商务谈判中的价格风险? 7-320

非固定价格、价格调整条款、套期保值

36.联系实际分析美国商人的谈判风格。6-243

自信乐观, 开朗幽默; 直截了当, 干脆利落; 态度诚恳, 就事论事; 重视效率, 速战速决; 具有极强的法律意识; 喜欢金钱推进式的谈判风格; 重视细节, 讲究包装。

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? 3-68

(2)结合案例说明谈判队伍的人员层次及其分工。69-70

(3)结合案例说明谈判人员应如何进行配合。71-72

全国 2011 年 10 月自学考试国际商务谈判试题 课程代

码: 00186

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, 请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. 把任何情况都看做是一场意志力的竞争和搏斗, 这种谈判被称为 (B) 1-9
A. 软式谈判
B. 硬式谈判
C. 原则型谈判
D. 价值型谈判
2. 下列各项中, 属于善言灵巧谈判对手的性格特征的是 (A) 2-55
A. 乐于交际
B. 容易激动
C. 情绪变化快
D. 见异思迁
3. 谈判人员应具备的知识结构应是 (C) 3-62
A. “H”形
B. “M”形
C. “T”形
D. “U”形
4. 商务谈判中的最优期望目标也叫 (A) 3-102
A. 最高目标
B. 实际需求目标
C. 可接受目标
D. 最低目标
5. 下列选择中, 不属于开局阶段谈判人员磋商的话题是 (C) 4-132
A. 谈判目标
B. 谈判计划
C. 谈判价格
D. 谈判人员
6. “当谈判出现沉闷的气氛时, 谈判人员可以使剑拔弩张的紧张气氛化为乌有。”上述描述表明谈判人员采用了 (B) 4-173
A. 归纳概括法
B. 幽默方法
C. 适当馈赠
D. 场外沟通
7. 如果是一个超过 6 天的谈判, 精力旺盛期是 (B) 5-198
A. 前 2 天
B. 前 3 天
C. 前 4 天
D. 前 5 天
8. 眼睛瞳孔放大, 炯炯有神而生辉, 表示此人处于 (B) 5-222
A. 消极状态
B. 欢喜状态
C. 戒备状态
D. 愤怒状态
9. 紧皱眉毛, 表示此人处于 (D) 5-223
A. 愤怒状态
B. 惊喜状态
C. 愉快状态
D. 困窘状态
10. “这个协议不是要经过公证之后才生效吗?” 这种商务谈判的发问类型属于 (C) 5-205
A. 借助式发问
B. 探索式发问
C. 强调式发问
D. 澄清式发问
11. “那么, 你对双方合作的前景又是怎样看呢?” 这种答复谈判对手的技巧是 (A) 5-213
A. 以问代答
B. 推卸责任

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/708132046034006116>