

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。

1. “重合同、守信用”集中体现了国际商务谈判中的
 - A. 平等互利原则
 - B. 友好协商原则
 - C. 灵活机动原则
 - D. 依法办事原则
2. 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
 - A. 让步型谈判者
 - B. 立场型谈判者
 - C. 原则型谈判者
 - D. 利益型谈判者
3. 英国谈判专家马什曾出版的有关谈判的书是
 - A. 《谈判的艺术》
 - B. 《谈判的手册》
 - C. 《谈判的实践》
 - D. 《合同谈判手册》
4. 以下各项中,不属于与阿拉伯人接触时的禁忌的是
 - A. 不能赠送酒类礼品
 - B. 不能单独给女主人送礼
 - C. 不喜欢数字“13”
 - D. 不能赠送妇女形象的雕塑品
5. 谈判者最适宜的年龄范围是
 - A. 25~50
 - B. 25~55
 - C. 30~50
 - D. 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。

