

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

1. 把分清责任归属作为谈判前提的是
A. 货物买卖谈判
B. 劳务买卖谈判
C. 技术贸易谈判
D. 损害及违约赔偿谈判
2. 不属于谈判获得成功和签订合同必不可少的两道程序是
A. 询盘和发盘
B. 发盘和还盘
C. 询盘和还盘
D. 发盘和接受
3. PRAM 谈判模式中的“A”是指
A. 达成谈判协议
B. 维持关系
C. 建立关系
D. 制定谈判计划
4. 下列选项中,不属于宗教信仰的影响与作用的是
A. 政治事务
B. 法律制度
C. 货币的自由兑换
D. 社会交往与个人行为
5. 强调成文法的作用的是
A. 英美法
B. 大陆法
C. 判例法
D. 神教法
6. 下列选项中,属于谨慎稳重的谈判对手的性格特征是
A. 容易激动
B. 一丝不苟
C. 自信自满
D. 乐于交际
7. “学而不思则罔”。这充分说明谈判人员应重视
A. 总结
B. 博览
C. 实践
D. 勤



- 

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. 谈判人员应具备的基本观念包括
- A. 忠于职守
 - B. 平等互惠
 - C. 团队精神
 - D. 精干高效
 - E. 勤俭节约
22. 潜在僵局的间接处理法包括
- A. 先肯定局部，后全盘否定
 - B. 先重复对方的意见，然后再削弱对方
 - C. 用对方的意见去说服对方
 - D. 以提问的方式促使对方自我否定
 - E. 站在对方立场上说服对方
23. 在谈判中提问的时机包括
- A. 在己方有疑问时提问
 - B. 在对方发言完毕之后提问
 - C. 在对方发言停顿和间歇时提问
 - D. 在议程规定的辩论时间提问
 - E. 在己方发言前后提问
24. 美国商人的谈判风格包括
- A. 自信乐观，开朗幽默
 - B. 直截了当，干脆利落
 - C. 态度诚恳，就事论事
 - D. 重视效率，速战速决
 - E. 非常守时，重视礼节
25. 国际商务谈判中的技术风险包括
- A. 交货风险
 - B. 质量数量风险
 - C. 强迫性要求造成的风险
 - D. 技术上过分奢求引起的风险
 - E. 由于合作伙伴选择不当引起的风险

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. 租赁谈判
- 27. 群体成员的结构
- 28. 互惠式谈判
- 29. 转移风险

四、简答题：本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分。

- 30. 影响国际商务谈判中群体效能的主要因素有哪些？
- 31. 简述谈判对手资料收集的主要内容。
- 32. 在国际商务谈判中要做到对事不对人应把握哪些原则？
- 33. 国际商务谈判中的价值观差异体现在哪些方面？
- 34. 简述国际商务谈判中规避风险的手段。



五、论述题：本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分。

35. 联系实际说明如何进行模拟谈判。

36. 联系实际说明东方文化和英美文化在国际商务谈判中的思维差异。

六、案例分析题：本大题共 1 小题，12 分。

37. 背景材料：

我国某机械进出口公司与外国某公司洽谈购买一批数控机床，谈判中就价格问题经历了 5 个回合才达成协议：

第一回合，我方出价 11 万元，对方报价 23 万元。几经磋商，各不退让，明显陷入僵局。

第二回合，对方明确表示，只要我方适当考虑他们的报价，亦可提供其他相关配件。我方看对方确有诚意，亦表示可以酌情变动。这样，我方既不表示急于成交，也不冷落对方。对方报价 19.8 万元，已有让步之举；我方也适当让步回报之，出价 12.5 万元。

第三回合，对方报价 18.6 万元，我方出价 13.5 万元。

第四回合，对方报价 17.5 万元，我方出价 14 万元。

第五回合，对方报价 15.8 万元，我方出价 14.5 万元。

这样经过 5 次讨价还价，双方最后以 14.8 万元达成协议。

问题：

(1) 上述材料集中说明我方采取了怎样的让步方式？

(2) 在处理谈判僵局时应注意什么？

(3) 如何防止让步失误？

