

# 2024 年 10 月高等教育自学考试

## 国际商务谈判试题

课程代码:00186

1. 请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。
2. 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。

### 选择题部分

#### 注意事项:

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. 在分清责任归属和大小的基础上进行的谈判通常是
  - A. 违约赔偿谈判
  - B. 货物买卖谈判
  - C. 技术贸易谈判
  - D. 劳务买卖谈判
2. 在外贸交往中必须“重合同,守信用”。这充分体现了国际商务谈判中的
  - A. 灵活机动原则
  - B. 平等互利原则
  - C. 友好协商原则
  - D. 依法办事原则
3. PRAM 谈判模式中的“R”是指
  - A. 维持
  - B. 计划
  - C. 关系
  - D. 协议
4. 2022 年初爆发的俄乌冲突导致很多与俄乌两国有关的商务谈判搁浅或中断。这主要体现了国际商务谈判环境中的
  - A. 政治状况因素
  - B. 法律制度因素
  - C. 宗教信仰因素
  - D. 商业习惯因素
5. 以下各国中,属于大陆法系的是
  - A. 美国
  - B. 中国
  - C. 英国
  - D. 印度
6. 下列各项中,属于迟疑的谈判对手的心理特征的是
  - A. 好驳倒对方
  - B. 情绪变化快
  - C. 不信任对方
  - D. 想控制别人



7. 谈判目标的关系是
- A. 最高目标>可接受目标 $\geq$ 实际需求目标 $\geq$ 最低目标
  - B. 最高目标>最低目标>实际需求目标 $\geq$ 可接受目标
  - C. 最高目标>实际需求目标 $\geq$ 最低目标>可接受目标
  - D. 最高目标>实际需求目标 $\geq$ 可接受目标 $\geq$ 最低目标
8. 如果谈判设计项目多、内容复杂，可适当增加谈判人员，但最多不应超过
- A. 7 人
  - B. 8 人
  - C. 9 人
  - D. 10 人
9. 谈判信息资料整理的第三阶段是
- A. 对资料的分类
  - B. 对资料的筛选
  - C. 对资料的保存
  - D. 对资料的评价
10. 买方不主动问的问题卖方不要回答。这充分体现了报价解释的
- A. 有问必答原则
  - B. 避虚就实原则
  - C. 能言不书原则
  - D. 不问不答原则
11. “色拉米”香肠式谈判让步方式是
- A. 先高后低然后又拔高
  - B. 在最后阶段一步让出全部可让利益
  - C. 小幅度递减
  - D. 等额地让出可让利益
12. “这个协议不是要经过公证之后才生效吗？”这种商务谈判的反问类型属于
- A. 封闭式发问
  - B. 借助式发问
  - C. 强调式发问
  - D. 探索式发问
13. 谈判要达成协议时会出现精力充沛期，约占整个谈判时间的
- A. 2.3%~7.7%
  - B. 3.3%~8.7%
  - C. 4.3%~9.7%
  - D. 5.3%~10.7%
14. 在商务谈判中，“乳臭未干”的动作是指
- A. 用手指或手中的笔敲打桌面
  - B. 两手手指并拢并重置上胸的前上方呈尖塔状
  - C. 两臂交叉于胸前并握紧
  - D. 吸手指或指甲
15. 以下各国中，在交流时使用承诺频率最高的是
- A. 英国
  - B. 法国
  - C. 美国
  - D. 韩国
16. 下列各项中，属于美国人的谈判风格的是
- A. 直截了当，干脆利落
  - B. 长于交际，注重礼仪
  - C. 断断续续，效率较低
  - D. 逻辑性强，条理清楚





## 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. 国际商务谈判
- 27. 仲裁协议
- 28. 实际需求目标
- 29. 调解

### 四、简答题：本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分。

- 30. 简述宗教信仰的影响与作用。
- 31. 简述谈判方案的主要内容。
- 32. 简述尽力避免僵局的原则。
- 33. 简述说服技巧的要点。
- 34. 简述东方文化与英美文化的思维差异。

### 五、论述题：本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分。

- 35. 联系实际论述打破谈判中僵局的做法。
- 36. 联系实际论述德国商人的谈判风格。

### 六、案例分析题：本大题共 1 小题，12 分。

#### 37. 背景材料：

在我国 L 市的一个大型项目中，谈判人员选择了美国的一家中型企业 M 公司作为技术设备供应商。事实证明，这个选择是不慎重的。M 公司技术比较先进，但它的资金实力、商务协调能力比较差，对中国的情况不了解，缺乏在中国开展活动的经验。尤其是它与 L 市谈判前在美国刚刚收购了 T 公司，而 T 公司曾向银行借过一笔款项，到期无力偿还，这笔债务就转而由 M 公司承担。然而，M 公司此时亦无足够的资金抵债，于是银行冻结了它的资金，它的各项业务也被迫全部停止，并连累与 L 市合同的履行。鉴于这个项目的重要性，本已紧张的工期不能再拖延，最后 L 市只得采取非常措施帮助 M 公司继续履行合同，使其摆脱困境，才使 L 市工程得以完成。

#### 问题：

- (1) 上述案例充分体现了国际商务谈判中的哪一类技术风险？
- (2) 除上述风险外，国际商务谈判中的技术风险还有哪些？
- (3) 在国际商务谈判中，应对风险的策略主要有哪些？

