

2025 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. 正式谈判阶段不是必须经过的两个程序是
 - A. 发盘和还盘
 - B. 发盘和接受
 - C. 询盘和接受
 - D. 询盘和还盘
- 2. 商务谈判中数量最多的一种谈判是
 - A. 货物买卖谈判
 - B. 劳务买卖谈判
 - C. 技术贸易谈判
 - D. 违约赔偿谈判
- 3. 国际商务谈判的 PRAM 模式中的“A”是指
 - A. 达成协议
 - B. 建立关系
 - C. 维持关系
 - D. 制订计划
- 4. 原则型谈判又称
 - A. 让步型谈判
 - B. 价值型谈判
 - C. 立场型谈判
 - D. 软式谈判
- 5. 以下选项中,不属于态度构成要素的是
 - A. 认识
 - B. 情感
 - C. 意向
 - D. 价值
- 6. 以下各国中,不属于大陆法体系的是
 - A. 中国
 - B. 日本
 - C. 美国
 - D. 荷兰



7. 直接影响行为的效率和结果的是
- A. 性格 B. 能力
C. 素质 D. 态度
8. 筛选信息资料最简便的方法是
- A. 时序法 B. 类比法
C. 查重法 D. 评估法
9. 根据实践经验，通常谈判者较为适合的年龄是
- A. 25~50 岁 B. 30~55 岁
C. 35~60 岁 D. 40~65 岁
10. 如果谈判对手是外行，则
- A. 我方应先报价 B. 我方应后报价
C. 谁先报价均可 D. 只有我方不是外行时才能先报价
11. 报价的虚头
- A. 越高越好 B. 越低越好
C. 是正常情况 D. 有固定的百分比
12. 以下选项中，不属于报价解释必须遵循的原则是
- A. 不问不答 B. 有问必答
C. 避虚就实 D. 能书不言
13. 在所有可能导致谈判僵局的谈判主题中，最为敏感的是
- A. 合同价格 B. 验收标准
C. 违约责任 D. 履约地点
14. 信奉“化干戈为玉帛”，坚持平等互利，求同存异，以能够达成协议为目标的谈判是
- A. 立场式谈判 B. 合作式谈判
C. 原则式谈判 D. 中立式谈判
15. 经常在蒸汽浴中解决重要问题和加强友谊的是
- A. 日本人 B. 美国人
C. 法国人 D. 芬兰人
16. 素有“契约之民”雅称的是
- A. 日本人 B. 法国人
C. 德国人 D. 英国人
17. 可谓人际关系专家的是
- A. 美国商人 B. 英国商人
C. 德国商人 D. 日本商人



18. 以下选项中, 属于谈判中人员风险的是
- A. 政治风险
 - B. 市场风险
 - C. 素质风险
 - D. 自然风险
19. 企业对拥有的外币债权和债务进行折算时所产生的风险被称为
- A. 价格风险
 - B. 会计风险
 - C. 交易结算风险
 - D. 外汇买卖风险
20. 在货物运输途中, 货主面临船沉货毁的风险。这种风险属于
- A. 纯风险
 - B. 投机风险
 - C. 自留风险
 - D. 转移风险

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. 按谈判的内容来划分的有
- A. 投资谈判
 - B. 技术贸易谈判
 - C. 货物买卖谈判
 - D. 劳务买卖谈判
 - E. 损害及违约赔偿谈判
22. 以下各项中, 与商务谈判有关的商业习惯因素包括
- A. 律师的作用
 - B. 文本的重要性
 - C. 商业间谍问题
 - D. 法律执行问题
 - E. 企业的决策程序
23. 市场信息的主要内容包括
- A. 产品设计方面的信息
 - B. 产品销售方面的信息
 - C. 消费需求方面的信息
 - D. 产品竞争方面的信息
 - E. 有关国内外市场分布的信息
24. 在谈判开局交换意见时, 应将话题集中于
- A. 谈判目标
 - B. 谈判计划
 - C. 谈判标的
 - D. 谈判人员
 - E. 谈判进度
25. 以下有关国际商务谈判中“辩”的技巧表述不正确的有
- A. 立场坚定
 - B. 观点明确
 - C. 掌握原则
 - D. 指手画脚
 - E. 侮辱诽谤



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. 谈判
27. 沙龙式模拟
28. 假性分歧
29. 履约保证书

四、简答题：本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分。

30. 简述涉外仲裁协议的内容。
31. 简述制订谈判方案的主要内容。
32. 简述创造良好的谈判气氛应注意的问题。
33. 简述国际商务谈判中“答”的技巧。
34. 简述影响国际商务谈判行为的价值差异。

五、论述题：本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分。

35. 联系实际分析说服顽固者的技巧。
36. 联系实际说明德国商人的谈判礼仪。

六、案例分析题：本大题共 1 小题，12 分。

37. 背景材料：

在国际商务谈判中，通常有一些正式或非正式的社交活动，如喝茶、喝咖啡、宴请等。这些活动受文化因素的影响很大，并制约着谈判的进行。如阿拉伯人在社交活动中常邀请对方喝咖啡。按他们的习惯，客人不喝咖啡是很失礼的行为，拒绝一杯咖啡会造成严重麻烦。曾经有一位美国商人拒绝了沙特阿拉伯人请他喝咖啡的友好提议。这种拒绝在阿拉伯世界被认为是对邀请人的侮辱，结果这位美国商人因此而丧失了一次有利可图的商机。

问题：

- (1) 上述案例充分体现了影响国际商务谈判风格的哪种文化因素？
- (2) 美国商人的谈判礼仪主要有哪些？
- (3) 阿拉伯商人的谈判礼仪主要有哪些？

