



绝密 ★ 考试结束前

全国 2017 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)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的,请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 商务谈判中数量最多的一种谈判是
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
2. 下列各项中,不属于唠叨谈判对手的性格特征的是
A. 爱刨根问底 B. 好驳倒对方 C. 心情较为开朗 D. 行为表情不一
3. 下列选项中,属于按谈判信息的内容来划分的是
A. 经济性信息 B. 自然环境信息 C. 社会性信息 D. 政治性信息
4. 以下有关谈判队伍人员构成的说法中,不正确的是
A. 厂长或经理可出席 B. 会计人员可参与
C. 政府官员应带队 D. 一人可身兼数职
5. 按照惯例,商务谈判中先报价的应是
A. 买方 B. 卖方 C. 第三方 D. 中立方
6. 报价以及随之而来的磋商是整个谈判过程的
A. 核心 B. 开始 C. 前奏 D. 结束
7. 在谈判的交锋过程中,成功的谈判者花在听上的时间占到总谈判时间的
A. 30%以下 B. 30%~40% C. 40%~50% D. 50%以上



8. 眼睛瞳孔放大, 炯炯有神而生辉, 表示此人处于
A. 消极状态 B. 欢喜状态 C. 戒备状态 D. 愤怒状态
9. “怎么能够忘记我们上次合作得十分愉快呢?” 这种谈判发问类型属于
A. 澄清式发问 B. 探索式发问 C. 强调式发问 D. 借助式发问
10. 当谈判对手自尊心强、不愿意承认错误时, 可先谈谈对手的正确之处。这种说服顽固者的方法称为
A. 迂回法 B. 沉默法 C. 等待法 D. 下台阶法
11. 下列上肢的动作语言中, 表示怀有敌意的是
A. 两手手指并拢置于胸前 B. 手与手连接置于腹部
C. 两臂交叉于胸前 D. 吸手指或指甲
12. “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
A. 以问代答 B. 避正答偏 C. 答非所问 D. 推卸责任
13. 以下各国中, 使用警告技巧进行谈判的频率最低的是
A. 韩国 B. 德国 C. 巴西 D. 法国
14. 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. 日本人 B. 美国人 C. 英国人 D. 法国人
15. 在谈判方案上喜欢搞全盘平衡的“一揽子交易”的是
A. 中国人 B. 美国人 C. 韩国人 D. 德国人
16. 在商业交往中, 习惯使用“IBM”的谈判者是
A. 犹太人 B. 大洋洲人 C. 阿拉伯人 D. 西班牙人
17. 下列选项中, 不属于合同风险的是
A. 交货风险 B. 质量风险 C. 数量风险 D. 会计风险
18. 下列选项中, 不属于使外汇风险消失的对策是
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
19. 以下各项中, 不属于银行担保的是
A. 财产保险 B. 履约保证书 C. 预付款担保 D. 投标保证金
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
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, 请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

21. PRAM 谈判模式包括
A. 计划 B. 关系 C. 协议
D. 实施 E. 维持



22. 影响国际商务谈判中群体效能的主要因素有
- A. 群体规范 B. 群体成员的素质 C. 群体成员的结构
- D. 群体的决策方法 E. 群体内的人际关系
23. 在商务谈判中影响价格的客观因素主要有
- A. 成本 B. 需求 C. 竞争
- D. 产品 E. 环境
24. 以下有关犹太商人谈判风格的说法正确的有
- 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
25. 国际商务谈判中的人员风险主要有
- A. 素质风险 B. 技术风险 C. 沟通风险
- D. 合同风险 E. 汇率风险

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. 立场型谈判法
27. 仲裁协议
28. 西欧式报价
29. 合同风险

四、简答题(本大题共 5 小题,每小题 6 分,共 30 分)

30. 简述我国国际商务谈判的基本原则。
31. 简述国际商务谈判常见的法律问题。
32. 简述谈判人员应具备的基本观念。
33. 简述阐述的技巧。
34. 简述应对利率风险的技术手段。



五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分）

35. 联系实际说明如何对商务谈判人员进行管理。

36. 联系实际说明打破谈判僵局的做法。

六、案例分析题（本大题共 1 小题，12 分）

37. 背景材料：

芬兰人在买卖做成之后，会举行一个长时间的宴会，请对方洗蒸汽浴。洗蒸汽浴是芬兰人一项重要的礼节，表示对客人的欢迎，对此是不能拒绝的，因为芬兰人经常在蒸汽浴中解决重要问题和加强友谊。

问题：（1）上述案例突出说明了哪种文化因素会影响国际商务谈判的风格？

（2）除上述因素外，影响国际商务谈判风格的文化因素还有哪些？

（3）以芬兰为代表的北欧商人的谈判风格是什么？

（4）北欧商人与东欧商人的谈判风格有哪些异同？