

绝密 ★ 考试结束前

全国 2020 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. “只要人们为了取得一致而磋商协议,他们就是在进行谈判”。该观点的持有者是
A. 尼尔伦伯格 B. 马什 C. 迈耶 D. 盖芬
2. 与关系型对手谈判的禁忌不包括
A. 让步过多 B. 不主动进攻
C. 对热情态度掉以轻心 D. 不听取对手的建议
3. 在选择谈判桌时,最适宜创造和谐一致气氛的是
A. 方形谈判桌 B. 圆形谈判桌
C. U 形谈判桌 D. 不设谈判桌
4. 在正式谈判中,不可撤销的开盘叫
A. 报盘 B. 递盘 C. 实盘 D. 虚盘
5. 与人交谈时,视线接触对方脸部的时间在正常情况下应占全部谈判时间的
A. 20%~50% B. 30%~50% C. 30%~60% D. 40%~60%
6. 在谈判过程中,精力趋于下降的时间约占整个时间的
A. 60%以上 B. 70%以上 C. 80%以上 D. 90%以上

19. 2014 年,乌克兰亲西方势力推翻了亚努科维奇政权,导致中国与乌克兰政府之间的部分谈判陷入停滞状态。这种谈判风险属于
- A. 市场风险 B. 政治风险 C. 技术风险 D. 人员风险
20. 事先以较小的代价购买一种在未来规定的时间内以某一确定价格卖出某种金融工具的做法叫做
- A. 期权交易 B. 远期交易 C. 卖期保值 D. 买期保值

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. 下列有关原则型谈判的说法中, 正确的有
- A. 又称软式谈判 B. 重利益而非立场
- C. 被世界各国广泛推崇 D. 把谈判对手当敌人对待
- E. 适用于双方谈判实力接近时
22. 商务谈判中必须避免出现的心理状态包括
- A. 信心不足 B. 畏手畏脚
- C. 热情过度 D. 不知所措
- E. 期望过高
23. 谈判对手的谈判作风一般可分为
- A. 关系型 B. 合作型
- C. 软弱型 D. 友好型
- E. 强有力型
24. 以下有关国际商务谈判中倾听技巧的描述不正确的有
- A. 它是为了避免出现“听”的障碍
- B. 它的“五要”之一是要通过记笔记来听
- C. 它的“五不要”之一是不要倾听自己的讲话
- D. 它强调有鉴别地倾听
- E. 它强调回避难以应付的话题
25. 以下有关俄罗斯商人谈判风格的描述不正确的有
- A. 缺乏信任感 B. 办事效率较高
- C. 喜欢谈大额合同 D. 交易条件较灵活
- E. 不接受首轮报价

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. 软式谈判
- 27. 语言信息
- 28. 互惠式谈判
- 29. 技术风险

四、简答题: 本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分。

- 30. 正式谈判阶段一般包括哪些环节?
- 31. 简述宗教信仰的影响。
- 32. 简述谈判人员的分工。
- 33. 简述提问的要诀。
- 34. 简述国际商务谈判中规避风险的措施。

五、论述题: 本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分。

- 35. 联系实际说明在制订谈判方案之前应分析的环境因素。
- 36. 试述美国商人的谈判风格。

六、案例分析题: 本大题共 1 小题, 12 分。

37. 某工艺品公司作为供货方同某外商就工艺品买卖进行谈判。谈判开始后, 工艺品公司谈判人员坚持 800 元一件, 而外商只出 500 元, 双方态度都很强硬。谈判进行了两日, 毫无进展。眼看谈判即将破裂, 外商提出休会。谈判重新开始后, 双方商定最后的谈判时间限定为 3 小时。然而, 谈判进行了 2 个多小时后仍未达成一致。在谈判还剩下最后 10 分钟双方代表准备退场时, 工艺品公司首席代表突然宣布, 愿降价至 660 元, 但强调这是最后的让步。外商代表先是一惊, 而后沉默了好几分钟, 最后在谈判即将结束时同意成交。

问题: (1) 这是一种什么让步方式? 有何特点?

(2) 这种让步方式有哪些优缺点? 适用于哪种谈判场合?

(3) 常见的让步原则有哪些?