

2022 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. 国际商务谈判的 PRAM 模式中的“A”是指
 - A. 协议
 - B. 关系
 - C. 维持
 - D. 计划
2. 谈判获得成功和签订合同必不可少的两道程序是
 - A. 反盘和询盘
 - B. 发盘和还盘
 - C. 发盘和接受
 - D. 询盘和接受
3. 在商务谈判中强调通过谈判所取得的价值的一种谈判是
 - A. 让步型谈判
 - B. 原则型谈判
 - C. 立场型谈判
 - D. 货物买卖谈判
4. 国际商务谈判与一般贸易谈判的共性不包括
 - A. 具有较强的政策性
 - B. 以价格作为谈判的核心
 - C. 以经济利益为谈判的目的
 - D. 以经济利益作为谈判的主要评价指标
5. 顽固的谈判对手的心理特点不包括
 - A. 控制别人
 - B. 自信自满
 - C. 见异思迁
 - D. 不愿有所拘束



6. 善言灵巧谈判对手的性格特征不包括
- A. 任性
B. 爱说话
C. 善于表达
D. 乐于交际
7. 以下有关仲裁的说法中，正确的是
- A. 仲裁是强制管辖
B. 仲裁裁决是终局性的
C. 仲裁庭审理案件一般是公开的
D. 仲裁的双方当事人有权各自指定二名仲裁员
8. 合同有效成立的条件不包括
- A. 当事人之间必须达成协议
B. 当事人必须具有订立合同的能力
C. 当事人的意思表示必须真实
D. 合同的标的以当事人商议为准
9. 根据实际经验，通常谈判者较为适合的年龄是
- A. 25 岁~50 岁
B. 30 岁~55 岁
C. 35 岁~60 岁
D. 40 岁~65 岁
10. 如果谈判对方是老客户，同己方有较长的业务往来，而且双方合作一向较愉快，在这种情况下，则
- A. 我方应先报价
B. 我方应后报价
C. 只有我方不是外行时才能先报价
D. 谁先报价对双方来说都无足轻重
11. 在国际商务谈判中，将最低价格列在价格表上，以求首先引起买主的兴趣。具有上述特征的是
- A. 日本式报价术
B. 东欧式报价术
C. 西欧式报价术
D. 中国式报价术
12. 拉夫·尼克拉斯经研究发现，即使是积极地听对方讲话，听者能记住的讲话内容也仅仅不到
- A. 30%
B. 40%
C. 50%
D. 60%
13. 如果是 1 小时的谈判，精力旺盛的阶段只有最初的
- A. 5 分钟~8 分钟
B. 8 分钟~10 分钟
C. 10 分钟~12 分钟
D. 12 分钟~15 分钟
14. 一般人说话的速度为每分钟
- A. 60 字~90 字
B. 90 字~120 字
C. 120 字~200 字
D. 200 字~240 字
15. “假设我们运用这种方案会怎么样？”这种发问类型属于
- A. 封闭式发问
B. 澄清式发问
C. 强调式发问
D. 探索式发问
16. 国际商务谈判中，强调“一时多用”的一般是
- A. 北美人
B. 中东人
C. 德国人
D. 瑞士人



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. 硬式谈判

27. 让步失误

28. 代理商

29. 远期交易

四、简答题:本大题共5小题,每小题6分,共30分。

30. 简述与国际商务谈判有关的商业习惯因素。

31. 如何调整好谈判人员之间的关系?

32. 在谈判中应如何注意利益问题?

33. 国际商务谈判中的价值观差异主要表现在哪些方面?

34. 简述国际商务谈判中的市场风险。

五、论述题:本大题共2小题,每小题8分,共16分。

35. 联系实际说明谈判组织的构成原则。

36. 联系实际说明英国商人的谈判风格。

六、案例分析题:本大题共1小题,12分。

37. 背景材料:

一位谈判专家代理他的邻居与保险公司交涉一项赔偿事宜,他运用沉默的策略获得了意想不到的效果。保险公司的理赔员首先发表意见:“先生,我知道您是交涉专家,一向都是针对巨额款项谈判,恐怕我无法承受您的要价。我们公司若是只付100美元的赔偿金,您觉得如何?”谈判专家表情严肃,沉默不语,因为他的经验告诉他,当对方提出第一个条件之后,总暗示着可以提出第二个、第三个……理赔员果然沉不住气,他说:“抱歉,请勿介意我方才的提议,再加一些,200美元如何?”又是一阵长久的沉默,最后,谈判专家表态了:“抱歉,这个价钱令人无法接受。”理赔员接着说:“好吧,那么300美元如何?”谈判专家沉思良久,理赔员显得有点慌乱,他说:“好吧,400美元。”又是踌躇了好一阵子,谈判专家才慢慢地说道:“400美元……喔,我不知道。”“就赔500美元吧!”理赔员痛心疾首地说。就这样,谈判专家只是重复着他良久的沉默,重复着他严肃的表情,重复着说不厌的那句老话。最后,谈判的结果是这件理赔案终于在950美元的条件达成协议,而他的邻居原来只准备获得300美元的赔偿金。

问题:

(1) 案例中的谈判专家取得谈判成功的主要原因是什么?

(2) 案例中的理赔员谈判失败的主要原因是什么?

(3) 进行报价解释时必须遵循哪些原则?

