

绝密★启用前

2021 年 4 月高等教育自学考试全国统一命题考试

国际商务谈判

(课程代码 00186)

注意事项:

1. 本试卷分为两部分, 第一部分为选择题, 第二部分为非选择题。
2. 应考者必须按试题顺序在答题卡(纸)指定位置上作答, 答在试卷上无效。
3. 涂写部分、画图部分必须使用 2B 铅笔, 书写部分必须使用黑色字迹签字笔。

第一部分 选择题

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. 一般只限于合作关系非常友好的双方之间的谈判是
A. 主场谈判 B. 客场谈判
C. 中立地谈判 D. 让步型谈判
2. 国际商务谈判的特殊性不包括
A. 以价格作为谈判核心 B. 具有较强的政策性
C. 按国际惯例办事 D. 影响因素复杂多样
3. 国际商务谈判的基本程序一般包括
A. 二个阶段 B. 三个阶段
C. 四个阶段 D. 五个阶段
4. 与进取型对手谈判的禁忌是
A. 不主动进攻 B. 试图支配他
C. 对他让步过多 D. 不要屈服于他的压力
5. 深藏不露的谈判对手的特点不包括
A. 装糊涂 B. 后发制人
C. 不露庐山真面目 D. 不敢越雷池一步
6. 国际商法的主要表现形式是
A. 条约 B. 惯例
C. 大陆法 D. 英美法
7. 谈判人员的第二层次是
A. 翻译人员 B. 懂行的专业人员
C. 谈判必须的工作人员 D. 谈判小组首席代表
8. 按谈判信息的活动范围来划分, 可将谈判信息分为
A. 语言信息 B. 声像信息
C. 实物信息 D. 科技性信息
9. 资本比较雄厚, 产品在国际市场上具有一定的竞争力的客商是
A. 骗子客商 B. 中间商
C. 有一定知名度的客商 D. 借树乘凉的客商
10. 在开局阶段, 话题不应集中于
A. 谈判目标 B. 谈判进度
C. 谈判人员 D. 谈判结果
11. 卖方主动开盘报价叫
A. 报盘 B. 递盘
C. 还盘 D. 虚盘
12. 听话及思维的速度大约比说话的速度快
A. 3 倍 B. 4 倍
C. 5 倍 D. 6 倍
13. “你看给我方的折扣定为 3%是否妥当?”。这种商务谈判的发问类型属于
A. 协商式发问 B. 诱导式发问
C. 证明式发问 D. 探索式发问
14. 往往表示对对方的话题不感兴趣, 不同意或不耐烦的动作是
A. 拳头紧握 B. 两手手指并拢
C. 吸手指或指甲 D. 用笔敲打桌面
15. 当对方有意刁难时, 可不作解释。这种说服顽固者的技巧被称为
A. 沉默法 B. 等待法
C. 迂回法 D. 下台阶法
16. 酷爱枫叶, 并视它为国宝和友谊的象征的是
A. 美国人 B. 加拿大人
C. 德国人 D. 英国人
17. 最忌讳数字“13”和“星期五”的是
A. 中东人 B. 中国人
C. 日本人 D. 美国人
18. 在签约时, 喜欢用三种具有同等法律效力的文字作为合同的使用文字的是
A. 英国人 B. 中国人
C. 韩国人 D. 美国人
19. 下列选项中, 属于人员风险的是
A. 政治风险 B. 市场风险
C. 沟通风险 D. 自然风险

20. 出口某种产品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. 按谈判中双方所采取的态度与方针来划分，可将谈判分为
- A. 软式谈判
 - B. 硬式谈判
 - C. 价值型谈判
 - D. 中立地谈判
 - E. 违约赔偿谈判
22. 仲裁与诉讼的区别包括
- A. 受理案件的依据不同
 - B. 审理案件的方式不同
 - C. 结果处理不同
 - D. 受理案件机构的性质不同
 - E. 审理案件的组织人员不同
23. 谈判人员应具备的基本观念包括
- A. 精诚合作
 - B. 友谊第一
 - C. 忠于职守
 - D. 平等互惠
 - E. 团队精神
24. 下列有关国际商务谈判中“答”的技巧表述正确的有
- A. 不彻底回答
 - B. 可答非所问
 - C. 可以问代答
 - D. 可避正答偏
 - E. 可以不作答
25. 规避国际商务合作风险的措施包括
- A. 完全回避风险
 - B. 控制风险损失
 - C. 转移风险
 - D. 自留风险
 - E. 忽视风险

第二部分 非选择题

三、名词解释题：本大题共 4 小题，每小题 3 分，共 12 分。

26. 主场谈判
27. 拟定假设
28. 合作式谈判
29. 契约之民

四、简答题：本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分。

30. 谈判中必须避免出现的心理状态有哪些？
31. 谈判的具体目标可分为哪几个层次？
32. 进行报价解释时必须遵循什么原则？
33. 简述谈判中的入题技巧。

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. 联系实际说明潜在僵局的间接处理法。

36. 联系实际说明应对外汇风险的技术手段。

六、案例分析题：本大题共 1 小题，12 分。

37. 你是一位中国人，即将与你的两位美国同事共同代表一家中国公司，同来访的三位法国人进行一场商务谈判。为达到谈判双赢的目的，你需要尽量避免出现文化冲突。

问题：（1）这场谈判中的外国人是谁？

（2）法国人的谈判礼仪与禁忌有哪些？

（3）法国人与美国人的谈判风格有哪些异同？