

## 国际商务谈判试题及答案（01）

第一篇：国际商务谈判试题及答案(01)

国际商务谈判试题及答案（01）

课程代码：00186

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，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. “不敢越雷池一步”，具有这种性格特征的谈判对手属于（）

- A. 迟疑型 B. 沉默型
- C. 深藏不露型 D. 谨慎稳重型

2. 最优期望目标又称为（）

- A. 最高目标 B. 实际需求目标
- C. 可接受目标 D. 最低目标

3. 磋商阶段谈判双方由于意见产生分歧而导致的僵局是（）

- A. 执行期僵局 B. 协议期僵局
- C. 合同期僵局 D. 履约期僵局

4. “假设我们运用这种方案会怎样？”这种谈判的发问类型称为（）

- A. 强调式发问 B. 探索式发问
- C. 证明式发问 D. 协商式发问

5. 与东方文化相比，欧美文化更（）

- A. 偏好形象思维 B. 偏好综合思维
- C. 注重统一 D. 偏好抽象思维

6. 以下各项中，不属于合同风险的是（）

- A. 沟通风险 B. 质量风险
- C. 交货风险 D. 支付风险

7. 在谈判中，把任何情况都视为一场意志力竞争和搏斗的人属于（）

- A. 让步型谈判者 B. 立场型谈判者
- C. 原则型谈判者 D. 利益型谈判者

8.一般而言，一支谈判队伍不应包括（）

- A.政府官员 B.技术人员
- C.财务人员 D.法律人员

9.以下让步方式中，被称为“色拉米”香肠式谈判让步方式的是（）

- A.0 / 0 / 0 / 60 B.15 / 15 / 15 / 15
- C.26 / 20 / 12 / 2 D.60 / 0 / 0 / 0

10.以下有关俄罗斯商人谈判风格的描述，不正确的是（）

- A.忧郁拘谨 B.求成心切
- C.看重价格 D.效率较高

11.与情绪型谈判对手的谈判禁忌是（）

- A.有问必答 B.急于求成 C.打持久战 D.高度警惕

12.对熟悉的业务范围，仅凭市场信息资料的题目决定取舍。这种资料筛选的方法称为（）

- A.查看法 B.时序法
- C.类比法 D.评估法

13.谈判中，视线接触对方脸部的时间在正常情况下应占全部时间的比例为（）

- A.20 % ~ 60 % B.30 % ~ 60 %
- C.40 % ~ 60 % D.50 % ~ 60 %

14.以下各项中，不属于银行担保的是（）

- A.投标保证金 B.履约保证书
- C.预付款担保 D.财产保险

15.日本人的谈判风格是（）

- A.豪放热心 B.浪漫随意
- C.沉默寡言 D.直接刻板

16.下列有关合同的说法，不正确的是（）

- A.合同一旦签订即受法律保护
- B.合同是双方的民事法律行为
- C.订立合同的目的是为了产生某种民事法律上的效果

D.合同是合法行为

17. 下列各项中，能体现谈判班子组成的进度原则的是（）

A.业务实力 B.社会地位

C.工作效率 D.决策能力

18. 谈判中特别注意的是谈判对手本人而不是对手所属的。这种价值观最有可能体现在（）

A.中国 B.美国

C.韩国 D.巴西

19. 套期保值者根据现货交易情况，先在期货市场上建立多头交易地位，然后再以卖出期货合同进行平仓的做法叫（）

A.买期保值 B.卖期保值

C.掉期交易 D.期权交易

20. 当谈判对手的腹部起伏不停时，一般意味着（）

A.他很自信 B.他有雅量

C.他很兴奋 D.他没有戒备之心

21. 在商务谈判中，买方主动开盘报价叫（）

A.询盘 B.报盘

C.递盘 D.还盘

22. 在谈判对方所在地进行的谈判是（）

A. 中立地谈判 B. 客场谈判

C. 主场谈判 D. 无宾主之分谈判

23. 素有“契约之民”雅称的是（）

A. 德国人 B. 美国人

C. 英国人 D. 日本人

24. 有关消费者购买行为、购买动机、价值观、审美观等方面的信息（）

A. 语言信息 B. 消费心理信息

C. 声像信息 D. 文字信息

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

将其代码填写在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

21. 国际商务合作中的市场风险一般包括 ( )

- A. 汇率风险 B. 利率风险 C. 价格风险
- D. 技术风险 E. 合同风险

22. 一个国家或地区与谈判有关的政治状况因素主要有 ( )

- A. 国家对企业的管理制度 B. 经济的运行机制
- C. 政治背景 D. 政局稳定性 E. 政府间的关系

23. 成交阶段的谈判策略有 ( )

- A. 场外交易 B. 最后让步 C. 最后获利
- D. 为双方庆贺 E. 慎重对待协议

24. 按谈判信息的载体来划分, 可将谈判信息分为 ( )

- A. 语言信息 B. 文字信息 C. 声像信息
- D. 实物信息 E. 消费信息

25. 在人们相互交谈的过程中, 倾听的障碍主要有 ( )

- A. 判断性 B. 偏见性 C. 精力分散
- D. 水平低下 E. 环境干扰

26. 比较讲究效率与计划性的谈判者有 ( )

- A. 印度人 B. 美国人 C. 阿拉伯人
- D. 菲律宾人 E. 德国人

27. 谈判人员应具备的基本观念包括 ( )

- A. 忠于职守 B. 平等互惠的观念 C. 团队精神
- D. 热爱对手 E. 注重事实

28. 集体主义和团队作战的意识, 可收到以下效果 ( )

- A. 减少暴露己方弱点的机会
- B. 增强己方谈判的整体力量
- C. 一致对外、积极主动
- D. 热爱对手 E. 促成交易

三、名词解释题 (本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分)

26. 沙龙式模拟

27. 汇率风险

28. 消极的听

29. 澄清式发问

30. 询盘

四、简答题（本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分）

30. 简述 PRAM 谈判模式的构成。

31. 典型的谈判议程主要包括哪些内容？

32. 打破谈判中僵局的做法有哪些？

33. 在谈判中阻止对方进攻（有效防守）的策略有哪些？

34. 规避国际商务合作中风险的措施通常有哪些？

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分）

35. 开局阶段形成良好氛围非常重要，谈判人员应该注意什么？

36. 发挥谈判群体效能最大化的一般途径有哪些？

六、案例分析题（本大题共 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？

一.单项选择题（每小题 1 分，共 20 分）

1.D2.A3.B4.B5.D6.A7.B8.A9.B10.D 11.C12.D

13.B14.D15.C16.A17.D18.D19.A20.C21.C22.B23.A24.B

二.多项选择题（每小题 2 分，共 10 分）

21.ABC22.ABCDE23.ABCDE24.ABCD25.ABCDE26.BE27.ABC

28.ABC

三.名词解释题（（每小题 3 分，共 12 分）

26 沙龙式模拟是谈判者聚集在一起，充分讨论，自由发表意见，共同想像谈判全过程。27 汇率风险是指在较长的付款期内，由于汇率变动而造成结汇损失的风险。

28 极的听，就是指在一般的交谈中，听者处于比较松弛的状态中，即处于一种随意状态中接受信息。澄清式发问是针对对方的答复，重新提出问题以使对方进一步澄清或补充其原先答复的一种问句。

30. 询盘是指在外贸交易洽谈中，由买卖双方中的一方向另一方就某项商品的交易内容和条件发出询问，以便为下一步彼此间进行详细而周密的洽谈奠定基础。

#### 四.简答题(每小题 6 分,共 30 分)

1) 谈判计划 (**plan**) : 制定谈判计划时,首先要明确己方的谈判目标;其次要设法去理解和弄清楚对方的谈判目标。

2) 关系 (**relationship**) : 在正式谈判之前,要建立起与谈判对方的良好关系。

3) 使双方都能接受的协议 (**agreement**) : 通过彼此交流,寻求一个有利于双方的利益需要和双方都能接受的方案。

4) 履行与关系维持 (**maintenance**) : 履行职责的不是协议书而是人。签订协议书是重要的,但维持协议书,确保其得到贯彻实施更加重要。

谈判议程 (**Sitting the agenda**) 是对谈判内容在时间上所做的程序编排。谈判议程一般要

说明谈判时间的安排和谈判议题的确定,同时,议程包括通则议程和细则议程,因此,谈判议程包括 4 项内容:

- 1) 判时间安排: 谈判何时进行,为时多久
- 2) 定谈判议题: 谈判双方要讨论的对象
- 3) 判议题顺序安排: 先易后难、先难后易和混合型
- 4) 则议程与细则议程

打破谈判中僵局的做法有:

- 1) 采取横向式的谈判
- 2) 改期再谈

- 3) 改变谈判环境与气氛
- 4) 叙旧情, 强调双方共同点
- 5) 更换谈判人员或者由领导出面调节

33. 阻止对方进攻策略有:

- 1) 限制策略
- 2) 示弱以求怜悯 (猪吃老虎)
- 3) 没有先例
- 4) 以牙还牙

34. 规避国际商务合作中可能出现的风险, 通常可采取的措施:

(简答)

1) 完全回避风险, 即通过放弃或拒绝合作, 停止业务活动来回避风险源

2) 风险损失的控制, 即通过减少损失发生的机会, 降低损失发生的严重性来对付风险

3) 转移风险, 即将自身可能要承受的潜在损失以一定的方式转移给第三者, 包括保险与非保险两种方式

4) 自留风险

五. 论述题 (每小题 8 分, 共 16 分)

35. 开局阶段主要是指谈判双方见面后, 在讨论具体、实质性的交易内容之前, 相互介绍、寒暄以及就谈判内容以外的话题进行交谈的那段时间。为能形成良好谈判氛围, 谈判人员应当注意以下几点:

1) 谈判前, 谈判人员应安静下来再一次设想谈判对手的情况, 设想谈判对手是什么样的人。

2) 谈判人员应该径直步入会场, 以开诚布鞋公、友好的态度出现在对方面前。

3) 谈判人员在服饰仪表上, 要塑造符合自己身份的形象。

4) 在开场阶段, 谈判人员最好站着说话, 小组成员不必围成一个圆圈, 而最好是自然地把谈判双方分成若干小组, 每组都有各方两名成员。

5) 行为和说话都要轻松自如, 不要慌慌张张, 可适当谈论些轻松

的、非业务性的中间问题。

6) 注意手势和触碰行为，双方见面时，谈判人员应毫不迟疑地伸右手与对方相握。

36. 所谓群体效能，主要是指群体的工作效率和工作效益。发挥群体效能的途径：

1) 合理配备群体成员。要根据谈判内容、时间、地点和对方成员的状况以及我方成员的素质等灵活确定，保证谈判成员素质最优化和各成员潜能发挥最大化。

2) 灵活选择决策程序。当磋商的问题复杂且情况允许不必马上做出决策时，就应该采用群体决策的方式进行决策；当情况紧急必须马上做出决策，否则将可能造成重大乃至不可弥补的损失时，决策者就应该果断地采用个人决策的方式。

3) 建立严明的纪律和有效的激励机制。

4) 理顺群体内部信息交流的渠道。要建立多形式、多层次的信息交流渠道，扩大信息的共享范围，提高群体内部沟通效率。

第二篇：国际商务谈判试题及答案及答案(02)[定稿]

国际商务谈判试题及答案（02）

课程代码：00186

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，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. 国际商务谈判与一般贸易谈判的共性体现在（）

A. 较强的政策性 B. 以价格为核心  
C. 谈判内容广泛 D. 影响因素复杂

2. 商务谈判人员的最佳年龄一般在（）

A. 20～45 岁 B. 25～55 岁  
C. 30～55 岁 D. 40～60 岁

3. 在任何欧洲国家都只用于万圣节和葬礼，而不宜送人的花是（）

A. 荷花 B. 菊花  
C. 玫瑰花 D. 茉莉花



4. 套期保值者根据现货交易情况，先在期货市场上建立空头交易地位，然后再以多头进行平仓的做法叫（）

- A. 卖期保值 B. 买期保值
- C. 掉期交易 D. 期权交易

5. 双方谈判人员适当互赠礼品的做法是（）

- A. 求助 B. 贿赂
- C. 为了理解 D. 润滑策略

6. 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

7. 无论穿什么，都不会把手放到口袋里，因为这样做会被认为是粗鲁的。具有这种行为习惯的是（）

- A. 德国人 B. 美国人
- C. 韩国人 D. 日本人

8. 在国际商务谈判中，认为手帕象征亲人离别，是不祥之物，不能送人的国家是（）

- A. 美国 B. 英国
- C. 法国 D. 意大利

9. 商务谈判成为必要是由于交易中存在（）

- A. 冲突 B. 攻击
- C. 合作 D. 辩论

10. 从法律学角度来讲，其结果是终局性的是（）

- A. 协商 B. 调解
- C. 仲裁 D. 诉讼

11. 在一支谈判队伍中，负责对交易标的物的品质进行谈判的是（）

- A. 技术人员 B. 法律人员
- C. 商务人员 D. 谈判领导人

12. 若我方在谈判中实力较强，可采取的外汇风险防范方法是（）

- . 硬货币计价法 B. 对等易货贸易法
- C. 约定货币保值条款 D. 汇率风险分摊条款

13. “对这个问题，我虽没有调查过，但曾经听说过。”这种答复谈判对手的技巧是（）

- A. 避正答偏 B. 答非所问
- C. 以问代答 D. 推卸责任

14. 在国际商务谈判中，往往会不断地点头，但并非表示“同意”。具有这种谈判风格的是（）

- A. 美国人 B. 韩国人
- C. 日本人 D. 俄罗斯人

15. 认为在谈判双方对立立场的背后，存在着某种共同性利益和冲突性利益的是（）

- A. 立场型谈判法 B. 原则型谈判法
- C. 让步型谈判法 D. 利益型谈判法

16. “怎么能够忘记我们上次合作得十分愉快呢？”（或“这个协议不是要经过公证后才生效吗”）这种商务谈判的发问类型属于（）

- A. 澄清式发问 B. 强调式发问
- C. 借助式发问 D. 探索式发问

17. 下列文化中时间观念最强的是（）

- A. 中东文化 B. 中国文化
- C. 北美文化 D. 拉丁美洲文化

18. 在国际商务谈判中，通常将最低价格列在价格表上，以求首先引起买主的兴趣。这种报价是（）

- A. 西欧式报价 B. 东欧式报价
- C. 北欧式报价 D. 日本式报价

19. 在商务谈判中，一方对其所接触的对象反应倾向称为（）

- A. 认识 B. 情感
- C. 意向 D. 印象

20. 把谈判者聚集在一起，充分讨论，自由发表意见，共同想象谈判全过程的是（）

- . 戏剧式模拟 B. 沙龙式模拟
- C. 体验式模拟 D. 启发式模拟

21. 递盘的发出者通常是 ( )

- A. 卖方 B. 买方
- C. 竞争对手 D. 客户

22. 下列属于非人员风险的是 ( )

- A. 利率风险 B. 价格风险
- C. 政治风险 D. 技术风险

23. 把谈判的面撒开, 先撒开争执的问题, 再谈另一个问题, 这种方式是 ( )

- A. 纵向式谈判 B. 横向式谈判
- C. 分析式谈判 D. 迂回式谈判

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, 请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

21. 谈判中涉及商务方面的知识有 ( )

- A. 交货 B. 支付条件 C. 技术规定
- D. 价格 E. 法律约束力

22. 迟疑的谈判对手的心理特征有 ( )

- A. 非常固执 B. 容易激动 C. 不信任对方
- D. 极端讨厌被说服 E. 不让对方看透自己

23. 谈判双方交锋中的技巧有 ( )

- A. 多听少说 B. 有问必答 C. 巧提问题
- D. 使用条件问句 E. 避免跨国文化交流产生的歧义

24. 打破谈判中僵局的做法有 ( )

- A. 改期再谈 B. 采取横向式的谈判 C. 采取纵向式的谈判
- D. 改变谈判环境与气氛 E. 更换谈判人员或者由领导出面调解

25. 谈判准备工作的内容主要包括 ( )

- A. 分析谈判环境 B. 收集谈判信息 C. 选择目标和对象
- D. 制订谈判方案 E. 模拟谈判

谈判模式的内容应包括 ( )

- A. 制定谈判计划 B. 建立关系 C. 达成协议
- D. 协议的履行与关系的维持 E. 违约处理

27. 市场信息所用的语言有 ( )

- A. 自然语言 B. 人工语言
- C. 法律语言 D. 文学语言 E. 军事语言

三、名词解释题 (本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分)

26. 原则型谈判法

27. 利率风险

28. 封闭式发问

29. 权力型对手

30. 发盘

31. 商业信誉

四、简答题 (本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

30. 简述谈判的入题技巧。

31. 简述影响国际商务谈判中群体效能的主要因素。

32. 迫使谈判对手让步的策略主要有哪些?

33. 简述谈判目标的层次性。

34. 简述美国商人的谈判风格。

五、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分)

35. 试分析谈判方案的主要内容。

36. 论述处理谈判僵局的直接和间接方法。

六、案例分析题 (本大题共 1 小题, 12 分)

37. 背景材料:

中国某大型建筑公司于 2007 年 6 月从德国进口了一套价值 100 万欧元的机械设备 (以欧元计价)。合同签订时的汇率为 1 欧元兑换 10 元人民币, 这套设备按人民币计价为 1000 万元。2008 年 6 月, 当该建筑公司支付货款时, 汇率已升为 1 : 11。这意味着, 该公司现在需要为这套设备支付 1100 万元人民币, 比签订合同时多付 100 万元人民币。

(1)该建筑公司遇到了哪种市场风险？该市场风险又表现为哪三种形式？

(2)该公司消除该市场风险的技术手段一般有哪三种？

(3)除了利用技术手段外，规避国际商务合作中的风险的措施还有哪些？

(4)中国企业从此案例中应吸取什么教训？

一.单项选择题（每小题 1 分，共 20 分）

1.B2.C3.B4.A5.D6.D7.A8.D9.A10.C 11.A12.A

13.D14.C15.B16.B17.C18.D19.C20.B21.B22.C23.B

二.多项选择题（每小题 2 分，共 10 分）

21.ABD22.CDE23.ACDE24.ABDE25.ABCDE26.ABCB27.AB

三.名词解释题（（每小题 3 分，共 12 分）

26 原则型谈判法要求谈判双方首先将对方作为与自己并肩合作的同事对待。

27 利率风险主要是指国际金融市场上由于各种商业贷款利率的变动而可能给当事人带来损益的风险。28 封闭式发问：封闭式发问指在特定的领域中能带出特定的答复（如“是”或“否”）的问句。权力型对手以取得成功为满足，对权力与成功的期望很高，对友好关系的期望较低。

B. 发盘又称发价，它是由交易的一方向另一方以书面或口头形式提出交易条件，并表示愿意按照有关条件进行磋商，达成协议，签订合同。

C. 商业信誉是指在同行业中，由于企业经营管理处于较为优越的地位，能够得高于一般利润水平的能力而形成的一种价值。

四.简答题(每小题 6 分,共 30 分)

入题技巧包括：

1) .迂回入题的方法

(1) 从题外话入题

(2) 从自谦入题

- 3) 从介绍己方谈判人员入题
- (4) 从介绍己方的生产、经营、财务状况等入题
- 2) .先谈一般原则，再谈细节问题
- 3) .从具体议题入手

所谓群体效能，主要是指群体的工作效率和工作效益。影响谈判中群体效能的因素有：

- (1) 群体成员的素质
- (2) 群体成员的结构
- (3) 群体规范
- (4) 群体的决策方式
- (5) 群体内的人际关系

迫使对方让步的策略：

- 24. .利用竞争
- 25. .软硬兼施
- 26. .最后通牒

33. 谈判目标就是谈判主题的具体化。谈判的具体目标可分为四个层次：

1. 最高目标：也叫最优期望目标，它是己方在商务谈判中所要追求的最高目标，也往往是

对方所能忍受的最大程度。

2. 实际需求目标：是谈判各方根据主客观因素，考虑各方面情况，经过科学论证、预测和

核算后，纳入谈判计划的谈判目标。

3. 可接受目标：是指的谈判中可努力争取或作出让步的范围。他能满足谈判一方的部分需

求，实现部分经济利益。

最低接受目标：是指商务谈判必须实现的目标，是谈判的最低要求。它与最优目标之间有着

必然的内在联系。

34. 美国商人的谈判风格包括：

- 自信乐观，开朗幽默
- 2.直截了当，干脆利落
- 3.态度诚恳，就事论事
- 4.重视效率，速战速决
- 5.具有极强的法律意识，律师在谈判中扮演着重要角色
- 6.喜欢全线推进式的谈判风格
- 7.重视细节，讲究包装

#### 五.论述题(每小题 8分,共 16分)

#### 35.谈判方案的主要内容

- 1) .确定谈判目标
- 2) .规定谈判期限
- 3) .拟定谈判议程

具体包括：（1）己方安排谈判议程的优势分析

- （2）谈判议程的内容
- （3）谈判议题的顺序安排
- （4）通则议程与细则议程的内容
- 4) .安排谈判人员
  - （1）根据谈判目标和对象选择合适的谈判人员。
  - （2）坚持谈判班子的构成原则，包括实力和进度两个方面。
  - （3）注重谈判班子内部成员的分工与配合
- 5) .选择谈判地点
- 6) .谈判现场的布置与安排

#### 36.（一）潜在僵局的间接处理方法

所谓间接处理法，就是谈判人员借助有关事项和理由委婉地否定对方的意见。具体办法有以下几种：

- 28.先肯定局部，后全盘否定
- 29.先重复对方的意见，然后再削弱对方
- 30.用对方的意见去说服对方
- 31.以提问的方式促使对方自我否定

#### （二）潜在僵局的直接处理方法

- 1.站在对方立场上说服对方
- 2.归纳概括法

3. 反问劝导法 4. 幽默方法

5. 适当馈赠 6. 场外沟通

第三篇：自考国际商务谈判 2006 年 10 月试题及答案

国际商务谈判 2006 年 10 月试题及答案

全国 2006 年 10 月高等教育自学考试

国际商务谈判试题

课程代码：00186

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，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. 对谈判进行评价最主要的方面是()

- A. 经济利益 B. 信誉
- C. 稳定的交易关系 D. 拥有信息

2. 既理性又富有人情味的谈判类型是()

- A. 让步型谈判 B. 软式谈判
- C. 原则型谈判 D. 立场型谈判

3. 必须选择全能型谈判人员的谈判类型是()

- A. 集体谈判 B. 双边谈判
- C. 多边谈判 D. 个体谈判

4. 原则型谈判又称为()

- A. 让步型谈判 B. 立场谈判
- C. 硬式谈判 D. 价值型谈判

5. 原则上不承认判例具有与法律同等效力的是()

- A. 英美法 B. 大陆法
- C. 海洋法 D. 北美法

6. 懂行的专家和专业人员的具体职责是()

- A. 检查法律文件的准确性 B. 进行专业细节磋商与论证
- C. 控制谈判进程 D. 介绍谈判人员

7. 法律人员主要负责谈判的内容是()

- A. 合同权利与义务的平衡 B. 交货



- C. 产品性能 D. 风险划分
8. 选择谈判信息传递方式是()  
A. 主观的 B. 有目的的 C. 随意的 D. 单一的
9. 在国际商务活动中, 一旦发生纠纷并诉诸法律, 其法律适用问题将涉及到 (第 1 页)  
A. 买方国家  
C. 不同国家之间 B. 卖方国家 D. 第三方国家
10. 开局阶段奠定谈判成功基础的关键是()  
A. 良好的谈判气氛  
C. 反复磋商 B. 合理的报价 D. 确定谈判目标
11. 国际商务谈判中, 首先提出含有较大虚头的开价, 然后再讨价还价, 直至达成交易的是()  
A. 西欧式报价 B. 日本式报价  
C. 中东式报价 D. 美国式报价
12. 在最后阶段, 一步让出全部可让利益是()  
A. 坚定的让步 B. 一次性让步  
C. 特殊性让步 D. 等额让步
13. 符合谈判让步原则的做法是()  
A. 作同等让步 B. 让步幅度要大  
C. 让步节奏要快 D. 在重要问题上不要轻易让步
14. 基于己方的立场、观点、方案, 通过陈述来表达对各种问题具体看法的沟通行为是 (A. 答 B. 问  
C. 叙 D. 辩
15. 以下方法中属于间接处理潜在僵局的方法是()  
A. 反问劝导法 B. 归纳概括法  
C. 场外沟通 D. 先肯定局部、后全盘否定
16. 国际商务活动中非. 信贷担保的形式是()  
A. 投标保证金 B. 履约保证书  
C. 到期还款担保 D. 预付款担保
17. 对大型项目的后期供应设备, 选择的价格形式是()  
A. 固定价格 B. 浮动价格

C. 变动价格 D. 期货价格

18. 在待客时, 如果自己抽烟而不向客人敬烟, 有此种习俗的谈判者是()

A. 泰国人 B. 日本人

C. 马来西亚人 D. 韩国人

19. 对应邀前来参加谈判的人士, 在他们抵达或离开时, 前往迎送的人员一般应该是 (A. 规格较高的人员 B. 相应身份人员

C. 谈判负责人 D. 低一级规格人员

20. 中国商人在谈判中往往习惯于()

第 2 页))

A. 速战速决

C. 先礼后兵 B. 拖拖拉拉 D. 以势压人

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, 请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

21. 谈判成本包括()

A. 谈判桌上的成本 B. 谈判过程中的成本

C. 合同的制作成本 D. 谈判的机会成本

E. 履行合同的成本

22. 在合同出现争议的谈判中, 其主谈人可以是()

A. 项目经理 B. 车间主任

C. 销售部经理 D. 设计师

E. 合同执行经理

23. 形成信息沟通障碍的主要原因有()

A. 文化差异 B. 职业差异

C. 性别差异 D. 心理因素差异

E. 教育程度差异

24. 关于法制风险, 下列说法中正确的有()

A. 风险是客观存在的 B. 风险只能回避, 不能接受它

C. 风险越大收益越高

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/537166064001006040>