

最新河南电大商务谈判实务教学考一体化网考形考作业试题及答案

最新河南电大商务谈判实务教学考一体化网考形考作业试题及答案 100 通过 2015 年秋期河南电大把商务谈判实务纳入到“教学考一体化”平台进行网考，针对这个平台，本人汇总了该科所有的题，形成一个完整的题库，内容包含了单选题、多选题、判断题，并且以后会不断更新，对考生的复习、作业和考试起着非常重要的作用，会给您节省大量的时间。

做考题时，利用本文档中的查找工具，把考题中的关键字输到查找工具的查找内容框内，就可迅速查找到该题答案。

本文库还有其他教学考一体化答案，敬请查看。

一单选题 1.谈判的签约方式不包括（）。

（2.00 分） A.会议签约 B.指定签约 C.间接签约 D.直接签约 2.红白脸策略属于（）的一种。

（2.00 分） A.个性利用 B.知觉习惯 C.情绪策略 D.直觉习惯 3.下列（）不属于商务谈判方案制定的要求。

（2.00 分） A.越详细越好 B.明确、具体 C.富有弹性 D.简明扼要 4.商务谈判中最有价值的资料是（）。

（2.00 分） A.交易条件的资料 B.谈判对手的信息资料 C.环境资料 D.市场资料 5.忍耐坚毅，暧昧圆滑是（）商人具

备的谈判风格。

(2.00分) A.法国商人 B.中国商人 C.美国商人 D.日本商人 6.谈判准备工作充分周到是()商人具备的谈判风格。

(2.00分) A.德国商人 B.美国商人 C.日本商人 D.法国商人 7.注重礼仪,崇尚绅士风度是()具备的谈判风格。

(2.00分) A.英国商人 B.日本商人 C.中国商人 D.美国商人 8.不属于谈判目标三个层次的是()。

(2.00分) A.最高目标 B.可以接受的目标 C.最低目标 D.双赢目标 9.下列()不属于商务谈判按谈判双方的态度倾向划分的类型。

(2.00分) A.原则型谈判 B.让步型谈判 C.立场型谈判 D.书面谈判 10.商务谈判心理的特点不包括()。

(2.00分) A.内隐性 B.相对稳定性 C.个体差异性 D.直观性 11.商务谈判人员应具备的能力不包括()。

(2.00分) A.语言表达能力 B.观察能力 C.写作能力 D.决断能力 12.晕轮效应属于()的一种。

(2.00分) A.直觉 B.性格 C.能力 D.知觉 13.商务谈判的主要评价指标是()。

(2.00分) A.价格 B.谈判人员 C.商品质量 D.经济利益 14.谈判的核心议题是()。

(2.00分) A.价格 B.品质 C.数量 D.检验 15.最复杂、耗资最大也是最有效的模拟谈判方法是()。

(2.00 分) A.全景模拟法 B.一对一模拟法 C.列表模拟法 D.讨论会模拟法 1.低调气氛的主要表现为 ()。

(2.00 分) A.松弛、缓慢、旷日持久的谈判气氛 B.热烈、积极的谈判气氛 C.平静、朴实、严谨的谈判气氛 D.友好、和谐的谈判气氛 2.谈判中，一方首先报价之后，另一方要求报价方改善报价的行为被称作 ()。

(2.00 分) A.讨价 B.议价 C.还价 D.要价 3.谈判中，作为卖方，报价起点要 ()。

(2.00 分) A.高 B.既要低又要接近理想报价 C.低 D.既要高又要接近理想报价 4.在合同纠纷调解中，() 主要用于农副产品中的鲜活品种。

(2.00 分) A.当面调解 B.异地合同，共同调解 C.现场调解 D.通过信函进行调解 5.进行仲裁时，被诉单位在接到申请书副本的 () 内提出书面答辩。

(2.00 分) A.15 天 B.30 天 C.7 天 D.10 天 6.谈判追求的主要目的是 ()。

(2.00 分) A.互惠的经济利益 B.让对方接受自己的行为 C.让对方接受自己的观点 D.一味追求高价 7.商务谈判追求的主要目的是 ()。

(2.00 分) A.互惠的经济利益 B.让对方接受自己的观点 C.让对方接受自己的行为 D.一味追求高价 8.下列属于谈判开局表达的策略方法的是 ()。

(2.00 分) A.机会定位法 B.中性话题法 C.协商表达法 D.幽默实施法 9.合同双方当事人权利义务所指向的共同对象称为()。

(2.00 分) A.要约 B.留置权 C.承诺 D.标的 10.营造高调气氛的条件是()。

(2.00 分) A.己方占有较大优势 B.双方企业有过业务往来,关系一般 C.双方企业过去没有业务往来 D.己方有讨价还价的砝码,但并不占有绝对优势 11.下列()不属于谈判合同的主要条款。

(2.00 分) A.数量和质量 B.违约责任 C.留置权 D.标的 12.()是指当事人一方以缔结合同为目的,向对方提出签订经济合同的建议、要求或一种意思的表示。

(2.00 分) A.合同 B.承诺 C.担保 D.要约 13.最理想的谈判结果是()。

(2.00 分) A.达成交易,但关系没有变化 B.达成交易,但关系恶化 C.没有成交但改善了关系 D.达成交易并改善了关系 14.下列()不属于谈判合同担保的主要形式。

(2.00 分) A.企业担保 B.留置权担保 C.保证担保 D.定金担保 15.下列()不属于再谈判的运作形式。

(2.00 分) A.解释-评论-讨价还价结构 B.解释还价讨价结构 C.还价讨价-解释-讨价还价结构 D.评论-还价讨价-解释-讨价还价结构 16.()是商务谈判的双方在谈判开局阶段

把创造和谐的洽谈气氛作为双方的开局目标的策略方法。

(2.00 分) A.劣势定位法 B.机会定位法 C.优势定位法
D.均势定位法 17. () 是国际商务谈判中的核心内容。

(2.00 分) A.包装的谈判 B.运输的谈判 C.价格的谈判
D.产品的谈判 18.下列 () 属于谈判终结从谈判涉及的交易
条件来判定的内容。

(2.00 分) A.单方限定的谈判时间 B.考察交易条件的分
歧数 C.形势突变的谈判时间 D.双方约定的谈判时间 1.下
列 () 属于防止对方进攻的策略。

(1.00 分) A.先声夺人策略 B.顺水推舟策略 C.限制策
略 D.虚拟假设 2.下列 () 属于对实力弱于己方的谈判对手
的策略。

(1.00 分) A.迂回策略 B.调停策略 C.满意感策略 D.
先声夺人策略 3. () 属于对不合作型谈判对手的策略。

(1.00 分) A.自我发泄策略 B.迂回策略 C.时间期限策
略 D.满意感策略 4.在谈判中，经常会遇到比较棘手的问题
而出现僵局，处理这些问题需要时间。

在这种情况下，一般应该 ()。

(1.00 分) A.幕后交易 B.唱好红白脸 C.求同存异 D.
推延回答 5.下列 () 不是商务谈判的管理工作。

(1.00 分) A.商务谈判的主持 B.商务谈判后的管理 C.
商务谈判的引导 D.商务谈判信息的传递 6.下列 () 不属于

缓解意见性对立僵局的技巧。

(1.00 分) A.求同存异 B.改变谈判环境 C.推延回答 D.唱好红白脸 7.在(),双方信心最强,都怀有使谈判成功的愿望,都处于精力和注意力的最佳阶段。

(1.00 分) A.始谈阶段 B.摸底阶段 C.让步阶段 D.准备阶段 8.下列()不属于按对手的态度制定的策略。

(1.00 分) A.时间期限策略 B.自我发泄策略 C.迂回策略 D.底线策略 二多选题 1.谈判的构成要素一般包括()等要素。

(2.00 分) A.谈判当事人 B.谈判主体 C.谈判客体 D.谈判目的 2.谈判小组的人员构成一般包括()。

(2.00 分) A.商务人员和技术人员 B.法律人员 C.翻译人员和辅助人员 D.财务人员 3.美国商人的谈判风格是()。

(2.00 分) A.矜持、坦率自信 B.喜欢搞“一揽子交易” C.注重效率、珍惜时间 D.不选择法律途径处理争端 4.模拟谈判的方法一般有()。

(2.00 分) A.全景模拟法 B.列表模拟法 C.讨论会模拟法 D.一对一模拟法 5.正式介绍的国际惯例一般是()。

(2.00 分) A.先将男性介绍给女性 B.先将已婚的介绍给未婚的 C.先讲年轻的介绍给年长的 D.先将职务、身份较低的介绍给职务、身份较高的 6.在谈判时,谈判人员面部表情的主要表现部位包括()。

(2.00 分) A.脸色 B.眼睛 C.嘴 D.鼻子 7.商务谈判方案的内容主要包括 ()。

(2.00 分) A.谈判策略的布置 B.谈判目标的确定 C.谈判人员的确定 D.谈判议程的安排 8.谈判小组人员构成的原则有 ()。

(2.00 分) A.知识具有互补性 B.性格具有互补性 C.分工明确 D.年龄具有互补性 9.依据谈判双方进行谈判的地点来划分,商务谈判的形式可分为 ()。

(2.00 分) A.中立地谈判 B.主场谈判 C.主客场轮流谈判 D.客场谈判 10.寒暄的方式一般有 ()。

(2.00 分) A.赞扬式寒暄 B.问候式寒暄 C.言他式寒暄 D.激情式寒暄 11.文化差异对谈判沟通过程的影响,主要表现在 ()。

(2.00 分) A.非语言沟通过程 B.法律制度的影响 C.沟通方式的差异 D.谈判语言的沟通过程 12.从事商务活动的男士需要从 () 等方面注意自己的仪容仪表。

(2.00 分) A.发型发式 B.必备物品 C.面部修饰 D.着装修饰 13.国际上通用的宴请形式有 ()。

(2.00 分) A.工作餐 B.茶会 C.招待会 D.宴会 14.谈判场所的选择类型包括 ()。

(2.00 分) A.其他地点 B.中间地点 C.卖方住地 D.买方住地 15.就商务谈判的外在表现形式而言,商务谈判的形式

可分为（）。

（2.00分） A.公开谈判 B.大型谈判 C.小组谈判 D.一对一谈判 16.商务谈判人员应具备的能力包括（）。

（2.00分） A.观察能力 B.语言表达能力 C.应变能力 D.决断能力 17.资料收集的方法和途径主要有（）。

（2.00分） A.直接观察法 B.案例收集法 C.专题询问法 D.检索调研法 18.宴会按规格可以划分为（）。

（2.00分） A.国宴 B.便宴 C.家宴 D.正式宴会 19.商务谈判的原则有（）。

（2.00分） A.精确数字的原则 B.信用的原则 C.运用事实的原则 D.求同存异的原则 20.中国商人的谈判风格一般包括（）。

（2.00分） A.善于把握原则性和灵活性 B.注重礼节和人际关系 C.工作节奏不快 D.比较含蓄 21.商务谈判心理的特点包括（）。

（2.00分） A.直观性 B.个体差异性 C.内隐性 D.相对稳定性 22.依据谈判双方的态度来划分，商务谈判的形式可分为（BCD）。

（2.00分） A.让步型谈判 B.立场型谈判 C.原则型谈判 D.价格谈判 23.谈判小组负责人应具备的条件有（）。

（2.00分） A.一定的权威地位 B.果断的决策能力 C.较强的管理能力 D.较全面的知识 24.商务谈判动机的类型包

括（）。

（2.00 分） A.经济型动机 B.疑虑型动机 C.冲动型动机 D.冒险型动机 25.按谈判内容的透明度划分，商务谈判的形式可分为（）。

（2.00 分） A.大型谈判 B.半公开谈判 C.公开谈判 D.秘密谈判 1.下列（）属于谈判终结从谈判时间来判定的内容。

（2.00 分） A.考察交易条件的分歧数 B.单方限定的谈判时间 C.形势突变的谈判时间 D.双方约定的谈判时间 2.谈判合同的履行应遵循下列原则主要有（）。

（2.00 分） A.最终履行原则 B.适当履行原则 C.协作履行原则 D.实际履行原则 3.谈判破裂依据双方的态度可以分为（）。

（2.00 分） A.友好破裂结束谈判 B.对立破裂结束谈判 C.平等破裂结束谈判 D.D. 其他 4.从性质上划分，还价的方式可分为（）。

（2.00 分） A.按分析的成本价还价 B.按比价还价 C.按最高价还价 D.按实际价值还价 5.谈判开局表达的策略方法有（）。

（2.00 分） A.冲击表达法 B.直陈表达法 C.均势定位法 D.协商表达法 6.商务谈判小结的方式有（）。

（2.00 分） A.书面形式 B.口述 C.光盘 D.板书 7.开局目标设计的策略方法有（）。

(2.00 分) A.直陈表达法 B.均势定位法 C.优势定位法
D.劣势定位法 8.要约的书面形式一般包括 ()。

(2.00 分) A.发电报 B.口头传达 C.寄送书信 D.寄送订
货单 9.营造低调气氛的方法主要有 ()。

(2.00 分) A.指责法 B.沉默法 C.感情攻击法 D.疲劳战
术 10.讨价方法主要有 ()。

(2.00 分) A.举证法 B.多次法 C.假设法 D.求疵法 11.
影响报价的因素包括 ()。

(2.00 分) A.商品价值 B.谈判对手的状况 C.市场行情
D.谈判人员的心情 12.下列 () 不能作为合同的标的。

(2.00 分) A.工程项目 B.货币 C.武器 D.毒品 13.常见
的终结策略有 ()。

(2.00 分) A.投石问路策略 B.最后立场策略 C.折中进
退策略 D.一箭双雕策略 14.商务谈判小结的目的有 ()。

(2.00 分) A.引导谈判 B.再谈判 C.结束谈判 D.清理谈
判 15.谈判开局实现的策略方法有 ()。

(2.00 分) A.幽默实施法 B.协商表达法 C.坦诚实施法
D.中性话题实施法 16.谈判合同担保的主要形式有 ()。

(2.00 分) A.留置权担保 B.抵押权担保和违约金担保 C.
定金担保 D.保证担保 17.在商务谈判小结的方式中,口述的
形式包括 ()。

(2.00 分) A.声明 B.滤题 C.口述 D.复核 18.报价的原

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/638071122107006035>