

2022 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。

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、国际商务谈判与一般贸易谈判的共性不包括

A.谈判内容广泛

B.以经济利益为目的

C、以价格谈判为核心

D.以经济利益为谈判的主要评价指标

2.一般来说，关系重大而又比较复杂的谈判大多是

A、个体谈判

B.集体谈判

C.软式谈判

D.硬式谈判

3. “三来一补” 谈判中的 “三来” 不包括

A.来料加工

B.来样加工

C.来函服务

D.来件装配

4.大陆法系形成于

A.东欧

B.南欧

C.西欧

D.北欧

5.英美法系的主要渊源是

A.判例

B.条文

C.风俗

D.习惯

6.直接影响行为的效率和结果的是

A.性格

B.能力

C.素质

D.态度

7.谈判小组的领导人或首席代表属于谈判人员的

A.第一层次

B.第二层次

C.第三层次

D.第四层次

8 “起飞前的助跑” ， 这种形象的说法是指企业对谈判人员的培养应

A.打好基础

B.亲身示范

C.先交小担

D.再加重担

9.卖方主动开盘报价叫

A.报盘

B.递盘

C.实盘

D.虚盘

10.下列各项中不属于西欧式报价的特点的是

A.给予各种优惠

B.含有较大虚头

C.列出最低价格

D.需要稳住买方

11.被称作坚定的让步方式的是

A.先高后低又拔高

B.等额地让出可让利益

C.一开始就让出全部可让利益

D.最后阶段一步让出全部可让利益

12.在所有可能导致谈判僵局的主题中，产生僵局频率最高的是

A.验收标准

B.履约地点

C.违约责任

D.合同价格

13.拉夫尼可拉斯研究发现，即使是积极地听对方讲话，听者也仅仅能记住对方讲话内容的不到

A.20%

B.30%

C.40%

D.50%

14.成功的谈判者用来听的时间占谈判时间的

A.30%以上

B.40%以上

C.50%以上

D.60%以上

15. “您是否认为售后服务没有改进的可能?” 这种发问类型属于

A.协商式发问

B.封闭式发问

C.强调式发问

D.探索式发问

16.以下各国中，在交流时使用警告频率最高的是

A.日本

B.巴西

C.法国

D.英国

17, 经常在蒸汽浴中解决重要问题和加强友谊的是

A.芬兰人

B、日本人

C.瑞典人

D.挪威人

18.喜欢在谈判之后洗蒸汽浴的谈判者最可能是

A.中东人

B.北欧人

C.南美人

D.非洲人

19.在货物运输途中，货主面临船沉货毁的风险，这种风险属于

: A.纯风险

B.投机风险

C.自留风险

D.转移风险

20.以下各项中，不是必须由银行作出的是

A.投标保证书

B.履约保证书

C.预付款担保

D.质保期担保

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.按谈判的内容来划分有

A.投资谈判

B.技术贸易谈判

C.货物买卖谈判

D.劳务买卖谈判

E.损害及违约赔偿谈判

22.影响国际商务谈判的商业习惯因素主要包括

A.律师的作用

B.文本的重要性

C、商业间谍问题

D.法律执行情况

E.企业的决策程序

23.市场信息的主要内容包括

A.产品设计方面的信息

B.产品销售方面的信息

C,消费需求方面的信息

D.产品竞争方面的信息

E.有关国内外市场分布的信息

24.说服顽固者的技巧有

A.迂回法

B.等待法.

C,沉默法

D.激将法

E.下台阶法

25.日本商人的谈判风格包括

A.讲究礼仪

B.等级观念强

C.工作态度认真

D.注重人际关系

E.精明自信，勤奋刻苦

三、名词解释题:本大题共 4 小题，每小题 3 分，共 12 分。

26.立场型谈判法

27.谈判人员的配合

28.澄清式发问

29.谈判风格

四、简答题:本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分。

30.简述迟疑的谈判对手的心理特征。

31.谈判人员应具备的基本观念包括哪些?

32.简述让步的基本原则。 .

33.简述交锋中的技巧。

34.简述国际商务谈判中的汇率风险。

五、论述题:本大题共 2 小题, 每小题 8 分, 共 16 分。

35.试述成交阶段的策略。

36.试述应对利率风险的技术手段。

六、案例分析题:本大题共 1 小题, 12 分。

37.背景材料:

阿拉伯人在社交活动中常邀请对方喝咖啡。曾经有一位美国商人拒绝了沙特阿拉伯人请他喝咖啡的友好提议。这种拒绝在阿拉伯世界被认为是对邀请人的侮辱,结果这位美国商人因此而丧失了一次有利可图的商机。

德国人在绝大多数时候都穿礼服,但无论穿什么,都不会把手放在口袋里,因为这样做会被认为是粗鲁的。德国人很守时,如对方谈判者迟到,德国人就可能会很冷淡。另外,德国人不习惯与人连连握手,若你与他连连握手,他会觉得惶惶不安。

问题:

(1). 上述材料共同体现了影响国际商务谈判风格的哪种文化因素?

(2)阿拉伯人的谈判风格有哪些?

(3)德国人的谈判风格有哪些?