# 2023年10月自考00186国际商务谈判真题

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.PRAM谈判模式中的“P”是指

A.关系

B.协议

C.计划

D.维持

2.在谈判中自始至终坚持贯彻“有理、有利、有节”的方针。这充分体现了国际商务谈判的

A.友好协商原则

B.依法办事原则

C.平等互利原则

D.灵活机动原则

3.一般商品的买卖谈判又称

A.劳务买卖谈判

B.货物买卖谈判

C.技术贸易谈判

D.违约赔偿谈判

4.下列各项中，属于唠叨的谈判对手的心理特征是

A.不信任对方

B.爱刨根问底

C.想控制别人

D.愿后发制人

5.2022年夏天发生在巴基斯坦的洪灾导致很多农产品贸易谈判搁浅或中断。这主要体现了影响国际商务谈判环境中的

A.社会习俗因素

B.宗教信仰因素

C.气候状况因素

D.法律制度因素

6.下列各国中，属于英美法系的是

A.印度

B.中国

C.巴西

D.日本

7.商务谈判工作者中的全能型专家的知识结构呈

A.“M”形

B.“T”形

C.“U”形

D.“N”形

8.谈判信息资料整理的第一个阶段是

A.对资料的筛选

B.对资料的评价

C.对资料的保存

D.对资料的分类

9.谈判中的最优期望目标也叫

A.最低接受目标

B.最高目标

C.可接受目标

D.实际需求目标

10.一开始就让出全部可让利益的让步方式适用于

A.陷入僵局或危难的谈判

B.以合作为主、以互惠互利为基础的谈判

C.在谈判竞争中处于不利境地但又急于获得成功的谈判

D.己方处于谈判劣势或谈判各方之间关系较为友好的谈判

11.对对方提出的所有有关问题都一一作出回答。这充分体现了报价解释必须遵循的

A.不问不答原则

B.避虚就实原则

C.能言不书原则

D.有问必答原则

12.产生僵局频率最高的是

A.价格

B.运输

C.质量

D.付款

13.在谈判开始时精力比较充沛，持续时间约占整个谈判时间的

A.6.3%~11.3%

B.7.3%~12.3%

C.8.3%~13.3%

D.9.3%~14.3%

14.“您第一次发现商品含有瑕疵是在什么时候?”这种商务谈判的发问类型属于

A.探索式发问

B.强调式发问

C.澄清式发问

D.封闭式发问

15.认为信誉是最重要的是

A.犹太人

B.南亚人

C.北欧人

D.阿拉伯人

16.下列各项中，属于日本人的谈判风格的是

A.等级观念强

B.缺乏信任感

C.时间观念不强

D.国家意识淡薄

17.以下各国中，在交流时使用自我泄露频率最高的是

A.美国

B.法国

C.德国

D.中国

18.以下各项中，属于商品期货交易对象的是

A.黄金

B.外汇

C.谷物

D.债券

19.买入期权也称为

A.买期保值

B.卖期保值

C.看涨期权

D.看跌期权

20.在价格调整条款中，通常使用的价格公式中的A是指

A.工资在价格中所占比重

B.原料在价格中所占比重

C.专利在价格中所占比重

D.管理费用和利润在价格中所占比重

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.国际商务谈判的基本程序一般包括

A.准备阶段

B.开局阶段

C.正式谈判阶段

D.签约阶段

E.签约后阶段

22.与业务谈判有关的财政金融状况主要包括

A.外债状况

B.外汇储备状况

C.货币的自由兑换

D.支付能力

E.税法方面的情况

23.一支国际商务谈判队伍应包括

A.技术人员

B.商务人员

C.法律人员

D.财务人员

E.翻译人员

24.正确使用语言进行阐述的技巧包括

A.准确易懂

B.简明扼要

C.分散主题

D.折中迂回

E.措辞得体

25.影响国际商务谈判风格的文化因素包括

A.语言及非语言行为

B.风俗习惯

C.思维差异

D.价值观

E.人际关系

三、名词解释题:本大题共4小题，每小题3分，共12分。

26.商务谈判

27.诉讼

28.谈判主题

29.原则式谈判

四、简答题:本大题共5小题，每小题6分，共30分。

30.简述国际商务谈判中的环境因素。

31.简述市场信息的主要内容。

32.简述谈判中形成僵局的原因。

33.简述说服技巧的环节。

34.简述美国人的谈判风格。

五、论述题:本大题共2小题，每小题8分，共16分。

35.联系实际说明潜在僵局的直接处理法。

36.联系实际说明日本商人的谈判风格。

六、案例分析题:本大题共1小题，12分。

37.背景材料:

中国某公司出口一批服装到日本，合同金额为100万元人民币(以人民币计价)。为防范外汇风险，双方在合同中规定，如人民币对美元的汇率上下浮动达2%时，就按变化后的汇率结算;如达不到上下浮动2%，则价格不变。假设签订合同的当时汇率为1:5，折合为20万美元。在日商实际结汇时，汇率为1:6，此时已超过了2%的指标，故按结算时人民币对美元的汇率计价，实际要支付120万人民币;假如在日商结付时汇率为1:4，此时日商实际支付货款为80万元人民币。

问题:

(1)上述案例集中体现了哪种应对外汇风险的技术手段?

(2)使外汇风险消失的对策有哪些?

(3)在应用外汇风险防范措施时应主要考虑哪些因素?