

国际商务谈判

科目代码：00186 <题海1>

自变量&格致学院 徐微微

课程教材



课程代码：00186

2008版

主编：刘园

出版社：中国人民大学出版社

考试题型

题型	分值	个数	总分
单选	1	20	20
多选	2	5	10
名解	3	4	12
简答	6	5	30
论述	8	2	16
案例分析	12	1	12

目录

Contents

国际商务谈判

→ 概述

→ 影响因素

→ 谈判前：准备

→ 各阶段：策略

→ 谈判中：技巧

→ 文化差异

→ 存在的风险

→ 经典案例分析

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析

第一章 国际商务谈判概述

概念特点

三个概念

&

共性和特殊性

种类

基本原则

基本程序

第一章 国际商务谈判概述

概念特点

三个概念

&

共性和特殊性

种类

6种分类方法

基本原则

基本程序

第一章 国际商务谈判概述

概念特点

三个概念

&

共性和特殊性

种类

6种分类方法

基本原则

4个原则

基本程序

第一章 国际商务谈判概述

概念特点

三个概念

&

共性和特殊性

种类

6种分类方法

基本原则

4个原则

基本程序

四个阶段

&

PRAM模式

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

简答&选择题

一．政治状况因素

二．宗教信仰因素

三．法律制度因素

四．商业习惯因素

五．社会习俗因素

六．财政金融状况因素

七．基础设施及后勤供应状况因素

八．气候状况因素

环境因素

法律因素

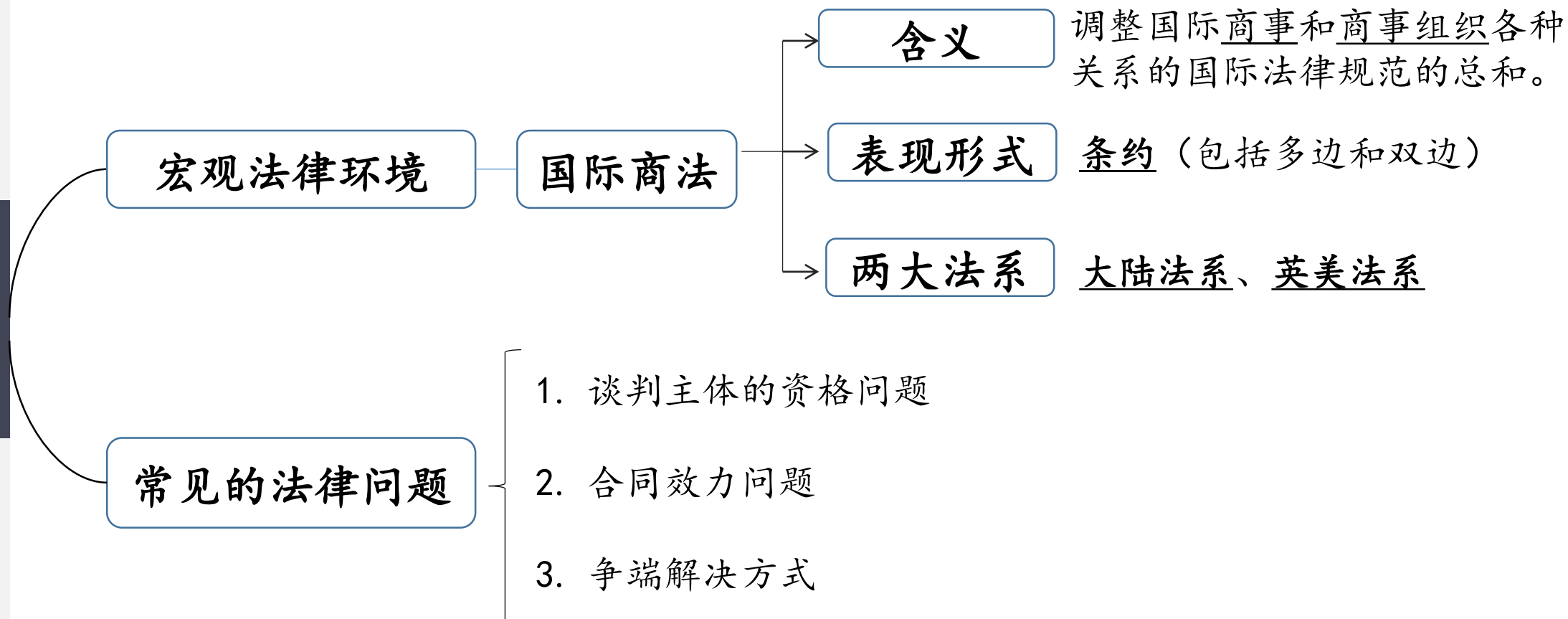
心理因素

第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素



第二章 国际商务谈判的影响因素

环境因素

法律因素

心理因素

一、国际商务谈判中的个体心理

二、国际商务谈判中的群体心理

三、谈判的心理禁忌

目 录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

一、商务谈判人员的个体素质

二、商务谈判人员的群体构成

三、商务谈判人员的管理

基本观念

基本知识

能力和基本素质

年龄结构

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

商务谈判人员的管理

人事管理

挑选

培训

社会培养

企业培养

自我培养

打好基础、
亲身示范、
先交小担、
再加重担。

博览；勤思；实践；总结

组织管理

健全谈判班子

调整好领导干部与谈判人员的关系

调整好谈判人员之间的关系

简答题

简答题

第三章 国际商务谈判前的准备

选择&简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判信息的分类

- (一) 按谈判信息的内容来划分
- (二) 按谈判信息的载体
- (三) 按谈判信息的活动范围

谈判信息收集的主要内容

包括市场信息、谈判对手的资料、科技信息、政策法规、金融方面的信息。

- (1) 强有力型
- (2) 软弱型
- (3) 合作型

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判主题的确定

具体化

谈判目标的确定

【最高目标 > 实际需求目标 ≥ 可接受目标 ≥ 最低目标】

①1000； ②800； ③600-800； ④600

最高目标：最优期望目标（E） $Y + \Delta Y = E$

实际需求目标：谈判者“坚守的最后防线”。

可接受目标：谈判中可努力争取或作出让步的范围

最低接受目标：谈判中的最低要求，否则谈判失败

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

基本要求

简明扼要、具体、灵活

主要内容

(一) 确定谈判目标

(二) 规定谈判期限

(三) 拟定谈判议程

(四) 安排谈判人员

(五) 选择谈判地点

(六) 谈判现场的布置与安排

(1) 时间安排

(2) 确定谈判议题

(3) 谈判议题的顺序安排

(4) 通则议程与细则议程的内容

方形 & 圆形 & 不设置

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员
信息
目标
方案
模拟谈判
交易条件

- 一、模拟谈判的必要性
- 二、拟定假设（外在客观事物、对方、己方）
- 三、想象谈判全过程
- 四、集体模拟
 - 1.沙龙式：充分讨论，互相启发
 - 2.戏剧式：特定角色，真实演出

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

价格水平的确定

1. 成本因素
2. 需求因素
3. 竞争因素：完全竞争、垄断竞争、寡头垄断
4. 产品因素：声誉、特点
5. 环境因素：政策、经济形势、银行利率……

支付方式的选择

(如：付款交单和承兑交单支付方式)

交货及罚金条件的确定

保证期长短的综合考虑

(卖方将货物卖出后的担保期限)

【最低可接受限度】

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析

第四章 国际商务谈判各阶段策略

策略概述

开局阶段

报价阶段

磋商阶段

成交阶段

处理僵局

第四章 国际商务谈判各阶段策略

策略概述

开局阶段

报价阶段

磋商阶段

成交阶段

处理僵局

策略概念

名词解释

在可以预见和可能发生的情况下应采取的相应的行动和手段。

制定步骤

简答题

- (一) 了解影响谈判的因素：问题、分歧、态度、趋势等
- (二) 寻找关键问题：陈述界定、厘清性质、分析作用
- (三) 确定具体目标：分析、调整、修订
- (四) 形成假设性方法：途径及方法
- (五) 深度分析和比较假设方法：权衡利弊、分析比较
- (六) 形成具体的谈判策略：评价得出结论，分出上中下策
- (七) 拟定行动计划草案：具体事项、时间、空间

第四章 国际商务谈判各阶段策略

策略概述

开局阶段

报价阶段

磋商阶段

成交阶段

处理僵局

一、创造良好的谈判气氛

二、交换意见

三、开场陈述

四、开局阶段应考虑的因素

第四章 国际商务谈判各阶段策略

策略概述

开局阶段

报价阶段

磋商阶段

成交阶段

处理僵局

一、报价的先后

二、如何报价

三、如何对待对方的报价

四、报价解释时遵循的原则

第四章 国际商务谈判各阶段策略

策略概述

开局阶段

报价阶段

磋商阶段

成交阶段

处理僵局

一、还价前的准备

二、让步阶段

三、迫使对方让步的策略

四、阻止对方进攻的策略

磋商阶段也可叫**讨价还价阶段**，关键阶段，最困难、最紧张的阶段。

第四章 国际商务谈判各阶段策略

策略概述

一、场外交易 如酒宴或其他娱乐场所等，仅在只有一两个问题存在分歧时

二、最后让步 最后一两个有分歧的问题，需要通过最后的让步才能求得一致。

开局阶段

三、不忘最后的获利 做法：签约之前，突然提出一个小小的请求，要求对方再让出一点点。往往会很快答应，尽快签约。

报价阶段

四、注意为双方庆贺 强调结果是双方共同努力的结晶，满足双方心理的平衡与安慰

磋商阶段

五、慎重地对待协议 谈判的成果要靠严密的协议来确认和保证，协议是以法律形式对谈判成果的记录和确认，它们之间应该完全一致，不得有任何误差。

成交阶段

处理僵局

第四章 国际商务谈判各阶段策略

策略概述

开局阶段

报价阶段

磋商阶段

成交阶段

处理僵局

一、僵局种类

二、形成原因

三、处理原则

四、处理方法

五、注意问题

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析

第五章 国际商务谈判中的技巧

技巧概述

听

问

答

叙

看

辩

说服

一、对事不对人

二、注重利益，而非立场

三、创造双赢的解决方案

四、使用客观标准，破解利益冲突

五、交锋中的技巧

第五章 国际商务谈判中的技巧

技巧概述

听

问

答

叙

看

辩

说服

一、“听”的障碍有哪些

二、如何做到有效的倾听

第五章 国际商务谈判中的技巧

技巧概述

听

问

答

叙

看

辩

说服

一、发问的类型（问什么）

二、提问的时机（何时问）

三、提问的要诀（怎么问）

四、提问时应注意的问题

第五章 国际商务谈判中的技巧

技巧概述

听

问

答

叙

看

辩

说服

- 一、回答问题之前，要给自己留有思考的时间
- 二、针对提问者的真实心理答复
- 三、不要彻底地回答问题，因为有些问题不必回答
- 四、逃避问题的方法是避正答偏，顾左右而言他
- 五、对于不知道的问题不要回答
- 六、有些问题可以答非所问
- 七、以问代答（踢皮球）
- 八、有时可以采取推卸责任的方法
- 九、重申和打岔有时也很有效

第五章 国际商务谈判中的技巧

技巧概述

听

问

答

叙

看

辩

说服

一、入题技巧

1.迂回入题

- 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

二、阐述技巧

1.开场阐述

2.让对方先谈

3.注意正确使用语言

4.叙述时发现错误要及时纠正

第五章 国际商务谈判中的技巧

技巧概述

听

问

答

叙

看

辩

说服

一、面部表情

眼神

眉毛

嘴巴

二、上肢

三、下肢

四、腹部

第五章 国际商务谈判中的技巧

技巧概述

听

问

答

叙

看

辩

说服

- 一、观点明确，立场坚定
- 二、辩路敏捷、严密，逻辑性强
- 三、掌握大的原则，不纠缠细枝末节
- 四、辩论时应掌握好进攻的尺度
- 五、态度客观公正，措辞准确严密
- 六、善于处理辩论中的优势与劣势
- 七、注意辩论中个人的举止和气度

第五章 国际商务谈判中的技巧

技巧概述

听

问

答

叙

看

辩

说服

一、基本要诀

环节

1. 建立良好的人际关系，取得他人的信任
2. 分析你的意见可能导致的影响
3. 简化对方接受说服的程序
4. 争取另一方的认同（工作、生活、兴趣、第三者）

要点

1. 站在他人的角度设身处地谈问题
2. 消除对方的戒心，创造良好的氛围
3. 说服用语要推敲

二、对于顽固者

1. 下台阶法
2. 等待法
3. 迂回法
4. 沉默法

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析

第六章 文化差异对国际商务谈判的影响

文化因素

美洲

欧洲

亚洲

大洋洲与非洲

一、语言及非语言行为

二、风俗习惯

三、思维差异

四、价值观

五、人际关系

第六章 文化差异对国际商务谈判的影响

文化因素

美洲

欧洲

亚洲

大洋洲与非洲

一、美国商人的谈判风格、礼仪及禁忌

二、加拿大商人的谈判风格、礼仪及禁忌

三、拉丁美洲商人的谈判风格、礼仪及禁忌

第六章 文化差异对国际商务谈判的影响

文化因素

美洲

欧洲

亚洲

大洋洲与非洲

英国

德国

法国

意大利

西班牙

葡萄牙

希腊

荷兰、比利时和卢森堡

奥地利和瑞士

北欧

俄罗斯

东欧

第六章 文化差异对国际商务谈判的影响

文化因素

美洲

欧洲

亚洲

大洋洲与非洲

一、日本商人

二、韩国商人

三、南亚商人和东南亚商人

四、阿拉伯商人

五、犹太商人

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析

政治风险

(1) 政治风险：由于政治局势的变化或国际冲突给有关商务活动的参与者带来的危害和损失。

如第二次世界大战后一些发展中国家先后实行国有化政策。

(2) 政治风险也包括由于商务合作中的不当或误会给国家间的政治关系蒙上阴影。

市场风险

技术风险

合同风险

谈判人员素质

7.1

国际商务活动的风险分析

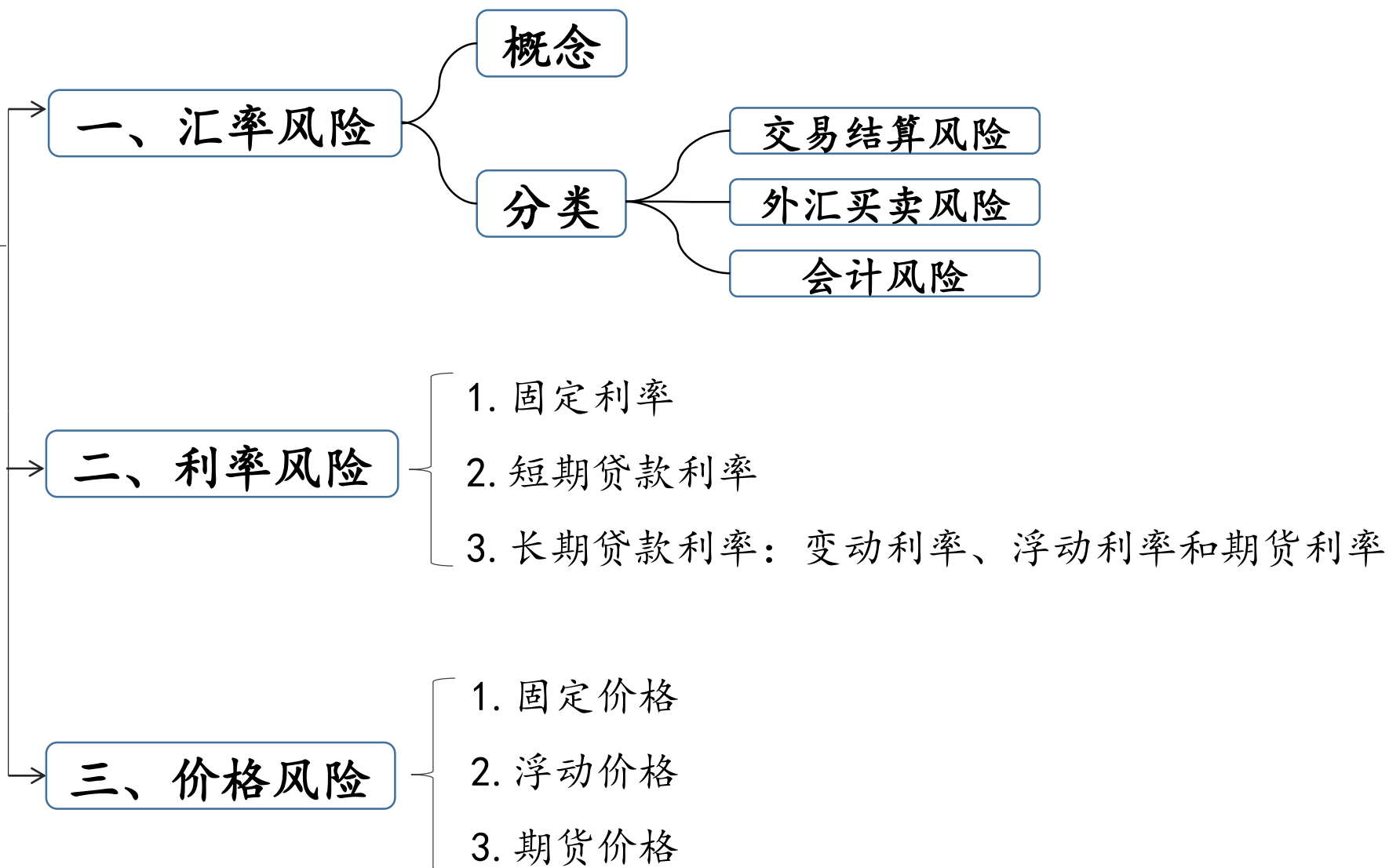
政治风险

市场风险

技术风险

合同风险

谈判人员素质



7.1

国际商务活动的风险分析

政治风险

市场风险

技术风险

合同风险

谈判人员素质

1.技术上过分奢求引起的风险

2.由于合作伙伴选择不当引起的风险

3.强迫性要求造成的风险

7.1

国际商务活动的风险分析

政治风险

市场风险

技术风险

合同风险

谈判人员素质

1.概念

在磋商签订有关合同时，由于各种不确定因素和信息缺乏的情况会导致合同条款的不完善，从而给合同执行带来的风险。

2.分类

①质量数量风险

②交货风险：安全发货和收货所面临的风险，
主要包括国际货物运输和保险两个方面。

政治风险

市场风险

技术风险

合同风险

谈判人员素质

在开展国际商务活动中，参与者的素质低下会给谈判造成不必要的损失。

1. 性格因素
2. 谈判态度
3. 不敢承担责任
4. 刚愎自用
5. 缺乏必要知识

风险规避的内涵

区分风险的性质

规避风险措施

风险规避并不意味着完全消灭风险，而是规避风险可能造成的损失。

1. 是要降低这种损失发生的概率。这主要是指采取事先控制措施。
2. 是要降低损失程度。这包括事先预控、事后补救两个方面。

风险规避的内涵

区分风险的性质

规避风险措施

1.纯风险

纯粹造成损失而没有受益机会的（如货物运输途中，货主要面临船沉货毁的风险）

2.投机风险

既能带来受益机会又存在损失可能的（如出口某种产品，开拓海外市场，既有可能成功，也有可能失败等）。

3.注意：纯风险和投机风险是同时存在的。

风险规避的内涵

区分风险的性质

规避风险措施

评价风险的焦点集中在两个方面：

①对损失程度的估计；②对事件发生概率大小的估计。

(1) 人员因素引起的风险大多比较容易预先估计到

(2) 预见和控制非人员风险的难度较大。

咨询专家法

保险信贷担保

各种技术手段

提高人员素质

保险一般仅适用于纯风险。

信贷担保是一种支付手段，也有规避风险的作用。通常由银行作出，分为三种：

- (1) 投标保证金。要求投标者在投标的同时提供银行的投标保证金。
- (2) 履约保证金。业主可以要求供应商提供银行担保，一旦发生不履约情况，业主就可以从银行得到补偿。
- (3) 预付款担保。在业主向供应商支付预付款时，可向供应商等索取银行担保，以保证自身利益。

7. 3

规避风险的手段

咨询专家法

保险信贷担保

各种技术手段

提高人员素质

(一) 外汇风险

1. 使外汇风险消失的对策

2. 分担外汇风险的措施

(1) 平衡法

(2) 人民币计价法

(3) 易货交易法

(二) 利率风险

→ 利率期货市场

→ 远期交易

→ 期权交易

(三) 价格风险

→ 非固定价格

→ 价格调整条款

→ 套期保值

(1) 具体价格待定。

(2) 暂定价格。

(3) 部分固定价格，部分非固定价格。

(1) 买期保值

(2) 卖期保值

2017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)

1.在商务谈判中必须“重合同，守信用”。这体现了商务谈判的（ ）

A:平等互利原则

B:灵活机动原则

C:友好协商原则

D:依法办事原则

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

1.在商务谈判中必须“重合同，守信用”。这体现了商务谈判的（ ）

A:平等互利原则

B:灵活机动原则

C:友好协商原则

D:依法办事原则

答案：A

平等互利原则的基本含义是：在商务活动中，双方的实力不分强弱，在相互关系中应处于平等的地位；在商品交换中，自愿让渡商品，等价交换；谈判双方应根据需要与可能，有来有往，互通有无，做到双方互利。

平等互利原则作为我国对外经贸关系中的一项基本准则，必须贯彻于国际商务谈判的各个方面。包括在外贸交往中，必须“重合同，守信用”。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

2.模拟谈判一般发生在国际商务谈判基本程序中的（ ）

A:准备阶段

B:开局阶段

C:签约阶段

D:正式谈判阶段

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

2.模拟谈判一般发生在国际商务谈判基本程序中的（ ）

A:准备阶段

B:开局阶段

C:签约阶段

D:正式谈判阶段

答案：A

谈判准备工作的内容主要包括以下五个部分：

1. 对谈判环境因素的分析
2. 信息的收集
3. 目标和对象的选择
4. 谈判方案的制订
5. 模拟谈判

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

3.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:谈判内容广泛

C:影响因素复杂

D:以价格为核心

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

3.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:谈判内容广泛

C:影响因素复杂

D:以价格为核心

答案：D

国际商务谈判具有一般贸易谈判的共性：

- (1) 以经济利益为谈判的目的，
- (2) 以经济利益作为谈判的主要评价指标，
- (3) 以价格作为谈判的核心。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

4.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

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

4.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

答案：C

所谓意向，是指一个人对其所接触的对象反应倾向，也称行为的准备状态，它直接作用于谈判的结果。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

5.以下各国中，不属于英美法体系的是（ ）

A:日本

B:印度

C:新西兰

D:爱尔兰

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

5.以下各国中，不属于英美法体系的是（ ）

A:日本

B:印度

C:新西兰

D:爱尔兰

答案：A

英美法形成于英国，以后扩展到美国及其他过去曾受英国殖民统治的国家和地区，主要包括加拿大、澳大利亚、新西兰、爱尔兰、印度、巴基斯坦、马来西亚、新加坡以及中国香港地区等。日本是引入了大陆法。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

6.谈判人员应具备的知识结构是()

A: “H” 形

B: “M” 形

C: “T” 形

D: “U” 形

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

6.谈判人员应具备的知识结构是（ ）

A: “H” 形

B: “M” 形

C: “T” 形

D: “U” 形

答案：C

一名商务谈判者必须是全能型专家。“专家”即指能够专长于某一方面。因此应当具备“T”形知识结构，也就是说，不仅在横向方面具有广博的知识面，而且在纵向方面也要有较深的专门学问，两者构成一个“T”形的知识结构。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

7.谈判队伍的人员构成一般不包括（ ）

A:技术人员

B:翻译人员

C:记录人员

D:主管官员

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

7.谈判队伍的人员构成一般不包括（ ）

A:技术人员

B:翻译人员

C:记录人员

D:主管官员

答案：D

一支谈判队伍应包括以下几类人员： 技术人员、商务人员、法律人员、财务人员、翻译人员、谈判领导人员、记录人员。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

8.专门从事交易中介的中间商被称为（ ）

A:享有一定知名度的客商

B: “骗子” 客商

C:借树乘凉的客商

D:皮包商

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

8.专门从事交易中介的中间商被称为（ ）

A:享有一定知名度的客商

B: “骗子” 客商

C:借树乘凉的客商

D:皮包商

答案：D

皮包商，即专门从事交易中介的中间商。这类客商无法人资格，因而无权签订合同，它们只是为了收取佣金为交易双方牵线搭桥。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

9.由于双方对合同条款理解不同而导致的僵局被称为（ ）

A:初期僵局

B:执行期僵局

C:协议期僵局

D:中期僵局

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

9.由于双方对合同条款理解不同而导致的僵局被称为（ ）

A:初期僵局

B:执行期僵局

C:协议期僵局

D:中期僵局

答案：B

执行期僵局是在执行合同过程中双方对合同条款理解不同而产生的分歧，或出现了双方始料未及的情况导致一方把责任有意推向另一方，抑或一方未能严格履行协议引起另一方的严重不满等而引起的责任分担不明确的争议。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

10.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

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

10.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

答案：D

谈判人员在相互交往的过程中，可以适当地互赠些礼品作为联络感情的方法，西方学者幽默地称之为“润滑策略”。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

11.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

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

11.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

答案：C

腹部起伏不停，反映出兴奋或愤怒，极度起伏，意味着即将爆发的兴奋与激动状态。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

12.一般来说，谈判人员在开始时精力充沛，其持续时间约占整个谈判时间的（ ）

A:3.3%以下

B:3.3~8.3%

C:8.3%~13.3%

D:13.3%以上

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

12.一般来说，谈判人员在开始时精力充沛，其持续时间约占整个谈判时间的（ ）

A:3.3%以下

B:3.3~8.3%

C:8.3%~13.3%

D:13.3%以上

答案：C

谈判人员在开始时精力充沛，但持续的时间较短，其持续时间约占整个谈判时间的8.3%~13.3%。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

13.如果是一个超过6天的谈判，精力旺盛期是（ ）

A:前2天

B:前3天

C:前4天

D:前5天

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

13.如果是一个超过6天的谈判，精力旺盛期是（ ）

A:前2天

B:前3天

C:前4天

D:前5天

答案：B

如果是一个超过6天的谈判，只有前3天为精力旺盛期。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

14.以下各项中，被称为人际关系专家的是（ ）

A:英国商人

B:美国商人

C:日本商人

D:德国商人

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

14.以下各项中，被称为人际关系专家的是（ ）

A:英国商人

B:美国商人

C:日本商人

D:德国商人

答案：C

日本商人可谓人际关系的专家。在日本人的观念中，个人之间的关系占据了统治地位。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

15.以下各项中，属于法国人的谈判风格的是（ ）

A:工作计划性强

B:要求包装精美

C:语气比较严肃

D:等级观念根深蒂固

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

15.以下各项中，属于法国人的谈判风格的是（ ）

A:工作计划性强

B:要求包装精美

C:语气比较严肃

D:等级观念根深蒂固

答案：B

法国商人对商品的质量要求十分严格，条件比较苛刻，同时他们也十分重视商品的美感，要求包装精美。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

16.撇开了作为外汇价格的汇率和作为资金价格的利率的风险被称为
()

A:利率风险

B:外汇风险

C:会计风险

D:价格风险

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

16.撇开了作为外汇价格的汇率和作为资金价格的利率的风险被称为
()

A:利率风险

B:外汇风险

C:会计风险

D:价格风险

答案：D

狭义地理解，价格风险是指撇开了作为外汇价格的汇率和作为资金价格的利率的风险问题，而且，它的产生是对于筹资规模较大、延续时间较长的项目而言的。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

17.为了防止供应商或承包商不履行合同，业主可要求供应商提供（ ）

A:投标保证书

B:履约保证书

C:承兑保证书

D:预付款担保

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

17.为了防止供应商或承包商不履行合同，业主可要求供应商提供（ ）

A:投标保证书

B:履约保证书

C:承兑保证书

D:预付款担保

答案：B

履约保证书。为了防止供应商或承包商不履行合同，业主可以要求供应商提供银行担保，一旦发生不履约情况，业主就可以从银行得到补偿。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

18.为了防止供应商或承包商不履行合同，业主可要求供应商提供（ ）

A:投标保证书

B:履约保证书

C:承兑保证书

D:预付款担保

答案：B

履约保证书。为了防止供应商或承包商不履行合同，业主可以要求供应商提供银行担保，一旦发生不履约情况，业主就可以从银行得到补偿。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

19.因合同签订时的汇率与实际交易时的汇率不一致而产生的风险称为()

A:利率风险

B:会计风险

C:外汇买卖风险

D:交易结算风险

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

19.因合同签订时的汇率与实际交易时的汇率不一致而产生的风险称为()

A:利率风险

B:会计风险

C:外汇买卖风险

D:交易结算风险

答案：D

交易结算风险：在进出口贸易中常常存在以外币计价结算的问题，如国际商务合同签订时的汇率与实际交易结算时的汇率不一致，就有可能产生外汇风险的损失。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

20.看涨期权又称（ ）

A:买入期权

B:卖出期权

C:远期交易

D:即期交易

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

20.看涨期权又称（ ）

A:买入期权

B:卖出期权

C:远期交易

D:即期交易

答案：A

买入期权也叫看涨期权，是指期权的购买者预期某种产品的价格会上涨时，以一定的期权费购买在未来约定的时期内以约定的价格购买该种产品的权利。卖出期权也叫看跌期权，是指期权的购买者预期某种产品的价格会下跌时，以一定的期权费购买在未来约定的时期内以约定的价格卖出该种产品的权利。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

21.国际商务谈判的特殊性体现在（ ）

A:具有较强的政策性

B:应按国际惯例办事

C:谈判议程简单

D:影响因素复杂多样

E:谈判内容广泛

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

21.国际商务谈判的特殊性体现在（ ）

A:具有较强的政策性

B:应按国际惯例办事

C:谈判议程简单

D:影响因素复杂多样

E:谈判内容广泛

答案：ABDE

1. 国际商务谈判既是一笔交易的商洽，也是一项涉外活动，具有较强的政策性 2. 应按国际惯例办事 3. 国际商务谈判内容广泛 4. 影响谈判的因素复杂多样

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

22.沉默的谈判对手的心理特征是（ ）

A:非常固执

B:不自信

C:想逃避

D:行为表情不一致

E:给人感觉不热情

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

22.沉默的谈判对手的心理特征是（ ）

A:非常固执

B:不自信

C:想逃避

D:行为表情不一致

E:给人感觉不热情

答案：BCDE

沉默的谈判对手，这类人的心理特点是：

（1）不自信。由于不善言辞，生怕被别人误解或被小看，这类人常常闷闷不乐，具有自卑感。（2）想逃避。他们对于说话一事感到很麻烦，从来不会因没有说话而感到不自在，自然而然地以听者自居。（3）行为表情不一致。当他面带微笑时，可能内心正处于一种焦虑和不耐烦的心态。（4）给人不热情的感觉。这些人看似态度傲慢，其实，内心里也有一种愿为人做些事的想法。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

23.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

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

23.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

答案：ABDE

打破谈判中僵局的做法：（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解。。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

24.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

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

24.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

答案：ACDE

交锋中的技巧：（1）多听少说，（2）巧提问题，（3）使用条件问句，（4）避免跨国文化交流产生的歧义。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

25.以下有关俄罗斯人谈判风格的描述不正确的有（ ）

A:豪放热心

B:浪漫随意

C:求成心切

D:效率较高

E:缺乏信任感

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

25.以下有关俄罗斯人谈判风格的描述不正确的有（ ）

A:豪放热心

B:浪漫随意

C:求成心切

D:效率较高

E:缺乏信任感

答案：ABD

俄罗斯商人一般显得忧郁、拘谨，谨慎敏感，虽然待人谦恭，却相对缺乏信任感。他们求成心切，求利心切，喜欢谈大额合同，对交易条件要求苛刻，缺乏灵活性。且办事效率较低。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

26.硬式谈判

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

26.硬式谈判

硬式谈判又称立场型谈判。硬式谈判者把任何情况都看做是一场意志力的竞争和搏斗，认为在这样的竞赛中，立场越强硬者，最后的收获也就越多。在硬式谈判中，双方把注意力都投入到如何维护自己的立场、否定对方的立场上，而忽视双方在谈判中真正需要的是什麼，能否找到一个兼顾双方需要的解决方法。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

27.谈判主体的资格问题

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

27.谈判主体的资格问题

所谓谈判主体的资格问题是指法律意义上的资格问题，即对方公司的签约能力和履约能力。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

28.澄清式发问

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

28.澄清式发问

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。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

29.单项平衡

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

29. 单项平衡

将某一项具体交易的货币平衡称为单项平衡。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

30.简述与国际商务谈判有关的财政金融状况因素。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

30.简述与国际商务谈判有关的财政金融状况因素。

(一) 外债状况

如果该国的外债过高，在协议履行过程中，有可能会因为对方国家的外债偿还问题而使企业无法支付本次交易的款项。

(二) 外汇储备情况

如果一国外汇储备较多，则表明该国有较强的对外支付能力，相反，则存在困难。另外，要认真考察该国出口产品的结构，因为一个国家的外汇储备状况与该国出口产品的结构有着密切的关系。

(三) 货币的自由兑换

如果交易双方国家之间的货币不能自由兑换，就会涉及如何完成兑换的问题，同时还要涉及选择什么样的货币来实现支付等。汇率变化对交易双方都存在一定风险，如何将汇率风险降低到最低，需要双方协商决定。

(四) 支付信誉

在国际市场上，该国支付方面的信誉如何？是否有延期的情况？原因是什么？这是谈判人员事先必须完成的作业。此外，要想取得该国的外汇付款，需要经过哪些手续和环节？这也是必须明确的问题。

(五) 税法方面的情况

该国适用的税法是什么？种类和方式？有签订过避免双重征税的协议？与哪些国家签订的？这些问题会直接影响到双方最终获利的大小。此外，该国对外汇汇出是否有限制等都应事前认真分析。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

31.简述制定谈判方案的主要内容。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

31.简述制定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
- (4) 安排谈判人员
- (5) 选择谈判地点
- (6) 谈判现场的布置与安排

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

32.简述谈判中让步的原则。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

32.简述谈判中让步的原则。

- (1) 不要做无谓的让步，应体现对己方有利的宗旨。
- (2) 让步要让在关键环节上，要让得恰到好处，使己方较小的让步能给对方以较大的满足。
- (3) 在己方认为重要的问题上要力求对方先让步，而在较为次要的问题上，根据情况的需要，己方可以考虑先作让步。
- (4) 不要承诺作同等幅度的让步。
- (5) 作出让步时要三思而行，不要掉以轻心。
- (6) 如果作了让步后又觉得考虑欠周，想要收回，也是可能的，因为这不是决定，完全可以推倒重来。
- (7) 即使己方已决定作出让步，也要使对方觉得己方让步不是轻而易举的，要使对方珍惜所得到的让步。
- (8) 一次让步的幅度不要过大，节奏不宜太快，应做到步步为营。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

33.哪些谈判思路和方法可以帮助谈判者走出误区?

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

33.哪些谈判思路和方法可以帮助谈判者走出误区？

为了使谈判者走出误区，他们必须遵循如下的谈判思路和方法：

(1) 将方案的创造与对方案的判断行为分开

谈判者应该先设计方案，再决策，不要过早对解决方案下结论。比较有效的方法是采用所谓的“头脑风暴”式的小组讨论，即谈判小组成员彼此之间激发思想，创造出各种想法和主意。然后再逐步对创造的想法和主意进行评估，最终决定谈判的具体方案。在谈判双方是长期合作伙伴的情况下，双方也可以共同进行这种小组讨论。

(2) 充分发挥想象力，以扩大方案的选择范围

在上述小组讨论中，参加者最容易犯的毛病就是觉得大家都在寻找最佳的方案。而实际上，在激发想象阶段并不是寻找最佳方案的时候，我们要做的就是尽量扩大谈判的可选择余地。

(3) 找出双赢的解决方案

双赢在绝大多数谈判中应该都是存在的，创造性的解决方案可以满足双方利益的需要。这就要求谈判双方应该能够识别共同的利益所在。

(4) 替对方着想，并让对方容易作出决策

让对方觉得解决方案合法、正当且对双方都公平；另外，列举对方的先例，也有利于促使对方作出决策。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

34.影响国际商务谈判风格的文化因素有哪些。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

34.影响国际商务谈判风格的文化因素有哪些。

所谓谈判风格，主要是指在谈判过程中谈判人员所表现出来的言谈举止、处事方式以及习惯爱好等特点。由于文化背景不一样，不同国家、地区的谈判者具有不同的谈判风格。研究各国的谈判风格，就要从影响谈判风格的文化因素谈起，主要包括以下几个方面的内容：

- 1、语言及非语言行为
- 2、风俗习惯
- 3、思维差异
- 4、价值观
- 5、人际关系

■ 五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

35.联系实际说明谈判信息收集的主要内容。

■ 五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

35.联系实际说明谈判信息收集的主要内容。

谈判信息收集的主要内容包括：

- (1) 市场信息
- (2) 有关谈判对手的资料
- (3) 科技信息
- (4) 有关政策法规
- (5) 金融方面的信息
- (6) 有关货单、样品的准备

■ 五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

36.联系实际说明谈判信息收集的主要内容。

■ 五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

36.联系实际说明谈判信息收集的主要内容。

制定商务谈判策略的步骤是指制定策略所应遵循的逻辑顺序。其主要步骤如下：

- (一) 了解影响谈判的因素
- (二) 寻找关键问题
- (三) 确定具体目标
- (四) 形成假设性方法
- (五) 深度分析和比较假设方法
- (六) 形成具体的谈判策略
- (七) 拟定行动计划草案

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。

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些形式。
- 2). 该公司消除该市场风险的技术手段一般有哪几种。
- 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?

六、案例分析题(本大题共1小题，12分)

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些形式。

汇率风险

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；或指一个组织、经济实体或个人的以外币计价的资产与负债，由于汇率变化而引起的价值上涨或下降的可能。在国际货币市场上，各种货币之间相对汇率的涨落天天都在发生。当这种涨落在一段时期内十分明显，而又涉及巨额货币交易量时，其结果往往会让一方得到巨额的利益，而使另一方遭受惨痛的损失。

国际商务活动中的汇率风险主要有以下3种类型：

1. 交易结算风险
2. 外汇买卖的风险
3. 会计风险

六、案例分析题(本大题共1小题，12分)

2).该公司消除该市场风险的技术手段一般有哪几种。

- (1) 平衡法。
- (2) 人民币计价法。
- (3) 易货交易法。

六、案例分析题(本大题共1小题，12分)

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。

规避国际商务合作中可能出现的风险通常可采取的措施有以下几种：

- (1) 完全回避风险
- (2) 风险损失的控制
- (3) 转移风险
- (4) 自留风险

六、案例分析题(本大题共1小题，12分)

4).中国企业从此案例中应吸取什么教训?

中国企业应学会规避商务谈判中的各种市场风险，尤其是汇率风险。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；或指一个组织、经济实体或个人的以外币计价的资产与负债，由于汇率变化而引起的价值上涨或下降的可能。在国际货币市场上，各种货币之间相对汇率的涨落天天都在发生。当这种涨落在一段时期内十分明显，而又涉及巨额货币交易量时，其结果往往会让一方得到巨额的利益，而使另一方遭受惨痛的损失。

2017年04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)

1.商务谈判中数量最多的一种谈判是（ ）

A:货物买卖谈判

B:劳务买卖谈判

C:技术贸易谈判

D:违约赔偿谈判

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

1.商务谈判中数量最多的一种谈判是（ ）

A:货物买卖谈判

B:劳务买卖谈判

C:技术贸易谈判

D:违约赔偿谈判

答案：A

货物买卖谈判即一般商品的买卖谈判，它主要是买卖双方就买卖货物本身的有关内容，如质量、数量、货物的转移方式和时间、买卖的价格条件与支付方式、交易过程中双方的权利、责任和义务等问题所进行的谈判。是商务谈判中数量最多的一种。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

2.下列各项中，不属于唠叨谈判对手的性格特征的是（ ）

A:爱刨根问底

B:好驳倒对方

C:心情较为开朗

D:行为表情不一

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

2.下列各项中，不属于唠叨谈判对手的性格特征的是（ ）

A:爱刨根问底

B:好驳倒对方

C:心情较为开朗

D:行为表情不一

答案：D

唠叨的谈判对手的心理特征：

- (1) 具有强烈的自我意识，喋喋不休地谈到最后也说不出个所以然。
- (2) 爱刨根问底，凡事想通过自己弄个明白。
- (3) 好驳倒对手。
- (4) 心情较为开朗。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

3.下列选项中，属于按谈判信息的内容来划分的是（ ）

A:经济性信息

B:自然环境信息

C:社会性信息

D:政治性信息

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

3.下列选项中，属于按谈判信息的内容来划分的是（ ）

A:经济性信息

B:自然环境信息

C:社会性信息

D:政治性信息

答案：B

按谈判信息的内容可以将其分为自然环境信息、社会环境信息、市场细分化信息、竞争对手信息、购买力及投向信息、产品信息、消费需求和消费心理信息等。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

4.以下有关谈判队伍人员构成的说法中，不正确的是（ ）

A:厂长或经理可出席

B:会计人员可参与

C:政府官员应带队

D:一人可身兼数职

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

4.以下有关谈判队伍人员构成的说法中，不正确的是（ ）

A:厂长或经理可出席

B:会计人员可参与

C:政府官员应带队

D:一人可身兼数职

答案：C

一支谈判队伍应包括以下几类人员：

1. 技术人员
2. 商务人员
3. 法律人员
4. 财务人员
5. 翻译人员
6. 谈判领导人员
7. 记录人员

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

5.报价以及随之而来的磋商是整个谈判过程的（ ）

A:核心

B:开始

C:前奏

D:结束

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

5.报价以及随之而来的磋商是整个谈判过程的（ ）

A:核心

B:开始

C:前奏

D:结束

答案：A

磋商阶段也可叫讨价还价阶段，它是谈判的关键阶段，也是最困难、最紧张的阶段。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

6.按照惯例，商务谈判中先报价的应是（ ）

A:买方

B:卖方

C:第三方

D:中立方

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

6.按照惯例，商务谈判中先报价的应是（ ）

A:买方

B:卖方

C:第三方

D:中立方

答案：B

按照惯例，由卖方先报价。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

7.下列上肢的动作语言中，表示怀有敌意的是（ ）

A:两手手指并拢置于胸前

B:手与手连接置于腹部

C:两臂交叉于胸前

D:吸手指或指甲

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

7.下列上肢的动作语言中，表示怀有敌意的是（ ）

A:两手手指并拢置于胸前

B:手与手连接置于腹部

C:两臂交叉于胸前

D:吸手指或指甲

答案：C

两臂交叉于胸前并握紧，往往是怀有敌意的标志。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

8. “贵方某先生的问题提得很好，我曾经在某一份资料上看过有关这一问题的记载，就记忆所及，大概是……”。这种答复谈判对手的技巧是（ ）

A:以问代答

B:避正答偏

C:答非所问

D:推卸责任

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

8. “贵方某先生的问题提得很好，我曾经在某一份资料上看过有关这一问题的记载，就记忆所及，大概是……”。这种答复谈判对手的技巧是（ ）

A:以问代答

B:避正答偏

C:答非所问

D:推卸责任

答案：D

谈判者面对毫无准备的问题，往往不知所措，或者即使能够回答，但鉴于某种原因而不愿意回答。对这类问题通常可以如此回答：“对这个问题，我虽没有调查过，但曾经听说过。”或“贵方某某先生的问题提得很好，我曾经在某一份资料上看过有关这一问题的记载，就记忆所及，大概是……”

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

9. 眼睛瞳孔放大，炯炯有神而生辉，表示此人处于（ ）

A:消极状态

B:欢喜状态

C:戒备状态

D:愤怒状态

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

9. 眼睛瞳孔放大，炯炯有神而生辉，表示此人处于（ ）

A:消极状态

B:欢喜状态

C:戒备状态

D:愤怒状态

答案：B

眼睛瞳孔放大，炯炯有神而生辉，表示此人处于欢喜与兴奋状态。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

10.当谈判对手自尊心强、不愿意承认错误时，可先谈谈对手的正确之处。这种说服顽固者的方法称为（ ）

A:迂回法

B:沉默法

C:等待法

D:下台阶法

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

10.当谈判对手自尊心强、不愿意承认错误时，可先谈谈对手的正确之处。这种说服顽固者的方法称为（ ）

A:迂回法

B:沉默法

C:等待法

D:下台阶法

答案：D

当对方自尊心很强、不愿承认自己的错误时，你不妨先给对方一个台阶下，说一说他正确的地方，或者说一说他错误存在的客观根据，这也给对方提供了一些自我安慰的条件和机会。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

11.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

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

11.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

答案：D

缺乏经验的谈判者的最大弱点是不能耐心地倾听对方发言，而成功的谈判者在谈判时把 50%以上的时间用来听。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

12. “怎么能够忘记我们上次合作得十分愉快呢” 这种谈判发问类型属于 ()

A:澄清式发问

B:探索式发问

C:强调式发问

D:借助式发问

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

12. “怎么能够忘记我们上次合作得十分愉快呢” 这种谈判发问类型属于 ()

A:澄清式发问

B:探索式发问

C:强调式发问

D:借助式发问

答案：C

强调式发问旨在强调自己的观点和己方的立场。如“怎么能够忘记我们上次合作得十分愉快呢？”

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

13.在谈判方案上喜欢搞全盘平衡的“一揽子交易”的是（ ）

A:中国人

B:美国人

C:韩国人

D:德国人

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

13.在谈判方案上喜欢搞全盘平衡的“一揽子交易”的是（ ）

A:中国人

B:美国人

C:韩国人

D:德国人

答案：B

美国人在谈判方案上喜欢搞全盘平衡的“一揽子交易”。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

14.以下各国中，使用警告技巧进行谈判的频率最低的是（ ）

A:韩国

B:德国

C:巴西

D:法国

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

14.以下各国中，使用警告技巧进行谈判的频率最低的是（ ）

A:韩国

B:德国

C:巴西

D:法国

答案：A

韩国商人重视在会谈初始阶段就创造友好的谈判气氛。他们一见面总是热情地打招呼，向对方介绍自己的姓名、职务等。就座后，若请他们选择饮料，他们一般选择对方喜欢的，以示对对方的尊重和了解，然后再寒暄几句与谈判无关的话题如天气、旅游等，以此创造一个和谐融洽的气氛，之后才正式开始谈判。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

15.在商业交往中，习惯使用“IBM”的谈判者是（ ）

A:犹太人

B:大洋洲人

C:阿拉伯人

D:西班牙人

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

15.在商业交往中，习惯使用“IBM”的谈判者是（ ）

A:犹太人

B:大洋洲人

C:阿拉伯人

D:西班牙人

答案：C

阿拉伯人在商业交往中，习惯使用“IBM”，指阿拉伯语中分别以I，B，M开头的3个词语。

I是“因夏利”，即“神的意志”；B是“波库拉”，即“明天再谈”；M是指“马列修”，即“不要介意”。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

16.在国际商务谈判中，十分通晓“吃小亏占大便宜”和“放长线钓大鱼”的谈判哲理的是（ ）

A:日本人

B:美国人

C:英国

D:法国人

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

16.在国际商务谈判中，十分通晓“吃小亏占大便宜”和“放长线钓大鱼”的谈判哲理的是（ ）

A:日本人

B:美国人

C:英国

D:法国人

答案：A

日本人十分通晓“吃小亏占大便宜”和“放长线钓大鱼”的谈判哲理。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

17.下列选项中，不属于合同风险的是（ ）

A:交货风险

B:质量风险

C:数量风险

D:会计风险

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

17.下列选项中，不属于合同风险的是（ ）

A:交货风险

B:质量风险

C:数量风险

D:会计风险

答案：D

常见的合同风险主要包括质量数量风险和交货风险。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

18.下列选项中，不属于使外汇风险消失的对策是（ ）

A:单项平衡法

B:综合平衡法

C:期权交易法

D:人民币计价法

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

18.下列选项中，不属于使外汇风险消失的对策是（ ）

A:单项平衡法

B:综合平衡法

C:期权交易法

D:人民币计价法

答案：C

使外汇风险消失的对策有平衡法、人民币计价法、易货交易法。其中平衡法分为单项平衡法和综合平衡法。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

19.开拓海外市场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

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

19.开拓海外市场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

答案：B

风险不仅有纯粹造成损失而没有受益机会的纯风险（如货物运输途中，货主要面临船沉货毁的风险），而且有既能带来受益机会又存在损失可能的投机风险（如出口某种产品，开拓海外市场，既有可能成功，也有可能失败等）。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

20.以下各项中，不属于银行担保的是（ ）

A:财产保险

B:履约保证书

C:预付款担保

D:投标保证书

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

20.以下各项中，不属于银行担保的是（ ）

A:财产保险

B:履约保证书

C:预付款担保

D:投标保证金

答案：A

通常这类担保必须由银行作出，这类担保分为三种。

(1) 投标保证金。为了阻止投标者在中标后不依照投标报价签订合同，要求投标者在投标的同时提供银行的投标保证金。开标后如投标者未中标，或已正式签订合同后，银行的担保责任即告解除。

(2) 履约保证书。为了防止供应商或承包商不履行合同，业主可以要求供应商提供银行担保，一旦发生不履约情况，业主就可以从银行得到补偿。

(3) 预付款担保。在业主向供应商按合同规定支付预付款的时候，可向供应商等索取银行担保，以保证自身利益。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

21. PRAM 谈判模式包括 ()

A:计划

B:关系

C:协议

D:实施

E:维持

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

21. PRAM 谈判模式包括 ()

A:计划

B:关系

C:协议

D:实施

E:维持

答案：ABCE

PRAM 谈判模式包括四个步骤：计划、关系、协议、维持。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

22.影响国际商务谈判中群体效能的主要因素有（ ）

A:群体规范

B:群体成员的素质

C:群体成员的结构

D:群体的决策方法

E:群体内的人际关系

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

22.影响国际商务谈判中群体效能的主要因素有（ ）

A:群体规范

B:群体成员的素质

C:群体成员的结构

D:群体的决策方法

E:群体内的人际关系

答案：ABCDE

一般来说，影响谈判中群体效能的因素主要有以下几个：

- (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。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

23.在商务谈判中影响价格的客观因素主要有（ ）

A:成本

B:需求

C:竞争

D:产品

E:环境

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

23.在商务谈判中影响价格的客观因素主要有（ ）

A:成本

B:需求

C:竞争

D:产品

E:环境

答案：ABCDE

影响价格的客观因素主要有：成本因素、需求因素、竞争因素、产品因素、环境因素。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

24.以下有关犹太商人谈判风格的说法正确的有（ ）

A:善变

B:友好而坦诚

C:交易条件比较苛刻

D:关系网广泛而且坚固

E:注重小团体和个人利益

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

24.以下有关犹太商人谈判风格的说法正确的有（ ）

A:善变

B:友好而坦诚

C:交易条件比较苛刻

D:关系网广泛而且坚固

E:注重小团体和个人利益

答案：ABCD

他们认为：男人赚钱，女人花钱。要做生意，就必须在女人身上动脑筋；犹太人的关系网广泛而且坚固，他们对外团结一致并善于利用关系网查询谈判对方的情况，对于不守信誉的行为不会宽容；犹太人非常精明，并且交易条件比较苛刻，很难讨价还价；犹太人在洽谈商务时友好而坦诚；犹太商人善变，并以此控制对方的心理。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

25.国际商务谈判中的人员风险主要有（ ）

A:素质风险

B:技术风险

C:沟通风险

D:合同风险

E:汇率风险

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

25.国际商务谈判中的人员风险主要有（ ）

A:素质风险

B:技术风险

C:沟通风险

D:合同风险

E:汇率风险

答案：ABC

在国际商务谈判中，某些风险是谈判人员无法控制的，既难以预测，又难以防范，使谈判人员往往只能作出被动的反应，称为谈判中的非人员风险，如政治风险、市场风险、技术风险、合同风险、自然风险等；与之相对，人员风险主要有素质风险、技术风险、沟通风险等。

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

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

立场型谈判法：是指谈判双方把注意力都投入到如何维护自己的立场、否定对方的立场上，而忽视双方在谈判中真正需要什么、能否找到一个兼顾双方需要的解决方法的一种谈判行为。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

27.仲裁协议

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

27.仲裁协议

仲裁协议：指合同当事人在合同中订立的仲裁条款，或者以其他方式达成的将争议提交仲裁的书面协议。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

28. 西欧式报价

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

28. 西欧式报价

西欧式报价：西欧式报价的一般做法是，首先提出含有较大虚头的价格，然后根据买卖双方的实力对比和该笔交易的外部竞争状况，通过给予各种优惠，来逐步软化和接近买方的市场和条件，最终达成交易。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

29.合同风险

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

29.合同风险

合同风险：指在磋商签订合同时，由于各种不确定因素和信息缺乏导致合同条款不完善，从而给合同执行带来的风险。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

30.简述我国国际商务谈判的基本原则。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

30.简述我国国际商务谈判的基本原则。

- (1) 平等互利的原则。
- (2) 灵活机动的原则。
- (3) 友好协商的原则。
- (4) 依法办事的原则。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

31.简述国际商务谈判常见的法律问题。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

31.简述国际商务谈判常见的法律问题。

(一) 谈判主体的资格问题

所谓谈判主体的资格问题是指法律意义上的资格问题，即对方公司的签约能力和履约能力。

(二) 合同的效力问题

国际商务谈判成功的最终结果就是双方签订合同。

(三) 争端解决方式

仲裁是指发生争议的各方当事人自愿地达成协议，将他们之间发生的争议提交一定仲裁机构裁决、解决的一种办法，裁决结果对各方当事人均具有约束力。

诉讼是经济纠纷的一方当事人到法院起诉，控告另一方当事人有违约行为，要求法院给予救济或惩处另一方当事人的法律制度。法院的判决具有国家强制力。

两者有区别，内容也不一样。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

32.简述谈判人员应具备的基本观念。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

32.简述谈判人员应具备的基本观念。

1. 忠于职守

国际商务谈判人员不仅代表组织个体的经济利益，而且还肩负着维护国家利益的义务和责任。因此，遵纪守法，廉洁奉公，忠于国家和组织，是谈判人员必须具备的首要条件。作为谈判人员，必须自觉维护国家利益和组织利益，必须严守组织机密。

2. 平等互惠

在商务谈判中，双方地位平等，关系互惠。可是，有些谈判人员常常存在着以下两种倾向：

(1) 妄自菲薄。

(2) 妄自尊大。对待身份低、实力较弱的对手，有的人总是觉着对方比自己矮三分，有求于自己，自己是向对方“施恩”，从而盛气凌人，一心只想独占利益。

以上两种倾向都不利于国际商务谈判的顺利进行，只有本着“平等互惠”的原则，才能排除妄自菲薄和妄自尊大两种错误情绪的干扰。

3. 团队精神

商务谈判多为集体谈判，每一方都是由几个人组成的小组或团队，其中1人为总代表或主谈人，主持领导整个团队完成实际的谈判工作。参加谈判的人员，无论是作为团队总代表的主谈人还是其他的团队成员，都必须具有集体主义精神和团队精神，除了各自负责好分内工作以外，还要注意协调配合，以争取己方在谈判交易中获得更多的利益。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

33.简述阐述的技巧。

四、简答题(本大题共5小题, 每小题6分, 共30分)

33.简述阐述的技巧。

(1) 开场阐述

己方开场阐述要做到以下几点:

- ①开宗明义, 明确本次会谈所要解决的主题。
- ②表明己方通过洽谈应当得到的利益, 尤其是对己方至关重要的利益。
- ③表明己方的基本立场。
- ④开场阐述应是原则的, 而不是具体的, 应尽可能简明扼要。
- ⑤阐述应以诚挚和轻松的方式来表达。

对方阐述时, 主要注意以下几点:

- ①认真耐心地倾听对方的开场阐述, 归纳并弄懂对方开场阐述的内容, 思考和理解对方阐述的关键问题, 以免产生误会。
- ②如果对方开场阐述的内容与己方的意见差距较大, 切记不要打断对方的阐述, 更不要立即与对方争执。

(2) 让对方先谈。

(3) 注意正确使用语言。

(4) 叙述时发现错误要及时纠正。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

34.简述应对利率风险的技术手段。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

34.简述应对利率风险的技术手段。

1. 利用利率期货市场

利率期货是指以债券类证券为标的物的期货合约，它可以回避银行利率波动所引起的证券价格变动的风险。

2. 利用远期交易

远期交易是交易双方约定在未来某个时期按照预先签订的协议交易某一特定产品的合约。

3. 利用期权交易

期权是事先以较小的代价购买一种在未来规定的时间内以某一确定价格卖出或卖出某种金融工具的权利。

■ 五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

35.联系实际说明如何对商务谈判人员进行管理。

■ 五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

35.联系实际说明如何对商务谈判人员进行管理。

(1) 人事管理。

- ①谈判人员的挑选。
- ②谈判人员的培训。
- ③调动谈判人员的积极性。

(2) 组织管理。

- ①健全谈判班子。
- ②调整好领导干部与谈判人员的关系。
- ③调整好谈判人员之间的关系。

■ 五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

36.联系实际说明打破谈判僵局的做法。

五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

36.联系实际说明打破谈判僵局的做法。

1. 采取横向式的谈判

把谈判的面撒开，先撇开争执的问题，再谈另一个问题，而不是盯住一个问题不放，不谈妥誓不罢休。

2. 改期再谈

谈判中，往往会出现严重僵持，致使谈判无法继续的局面。这时候时候可以共同商定休会，并商定再次谈判的时间、地点。但在休会之前，务必向对方重申己方的意见，引起对方有充裕的时间进行考虑。

3. 改变谈判环境与气氛

谈判气氛紧张，易使谈判人员产生压抑、沉闷，甚至烦躁不安的情绪。作为东道主可以组织谈判双方搞一些松弛的活动。

4. 叙旧情，强调双方共同点

这是通过回顾双方以往的合作历史，强调和突出共同点和以往合作的成果，以此来削弱彼此的对立情绪，达到打破僵局的目的。

5. 更换谈判人员或者由领导出面调解

谈判中出现了僵局，经多方努力仍无效果时，可以征得对方同意，及时更换谈判人员。

六、案例分析题(本大题共1小题，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。

六、案例分析题(本大题共1小题，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？

六、案例分析题(本大题共1小题，12分)

(1) 风俗习惯

(2) 影响谈判风格的文化因素还有：

语言及非语言行为、思维差异、价值观、人际关系。

(3) 以芬兰为代表的北欧商人的谈判风格：

1、北欧人是务实型的，工作计划性很强，没有丝毫浮躁的样子，凡事按部就班，规规矩矩。与其他国家商人相比，北欧人在谈判中显得沉着冷静。

2、态度谦恭，非常讲究文明礼貌，不易激动，善于同外国客商搞好关系。同时，他们的谈判风格坦诚，不隐藏自己的观点、善于提出各种建设性方案。

3、北欧人为保证其竞争力，总是大规模地投资于现代技术。他们的出口商品往往是高质量、高附加值的产品、而他们进口的商品也多半是自己需要而在国内难以买到的高品质产品。

六、案例分析题(本大题共1小题，12分)

(4) 北欧商人与东欧商人的谈判风格有哪些异同？

一、 不同点：

- 1、东欧诸国一般是指捷克、斯洛伐克、波兰、匈牙利、罗马尼亚、保加利亚等。这些国家的政治体制改革和经济体制改革对社会文化的影响很大，国家制度的变化给这些国家人民的思想带来很大冲击。他们的谈判人员在此背景下显得作风散漫，待人谦恭，缺乏自信。在谈判中，他们显得急于求成，注重实利，虽然顾及历史关系，但对现实利益紧抓不放。
- 2、一些东欧商人言行比较随意，谈判准备工作懈怠，信誉较差。对此，应在谈判之前就约法三章，在谈判时循章行事，对于无诚意的对方应尽 早结束谈判，不要再耗费时间和精力。
- 3、现在的东欧商人特别看重别人的尊重。与他们谈判时，应以尊重为前提，以敬换情，通过一系列尊敬对方的措施感动对方，换取信任，来促进思想的沟通和信息的交流，以使谈判顺利进行。
- 4、现在的东欧商人更为注重现实利益。因此，谈判时，不要过分怀念传统，而应在珍惜传统的同时追求开阔的眼界和更高的利益。

二、 相同点：态度谦恭，尊敬谈判对手，来促进思想的沟通和信息的交流，以使谈判顺利进行。

2016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)

1.以下选项中，属于谈判合同必不可少的程序是（ ）

A:询盘

B:发盘

C:递盘

D:还盘

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

1.以下选项中，属于谈判合同必不可少的程序是（ ）

A:询盘

B:发盘

C:递盘

D:还盘

答案：B

正式谈判阶段一般要经历询盘、发盘、还盘、接受四个环节。发盘和接受是谈判获得成功和签订合同必不可少的两道程序。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

2.下列选项不属于国际商务谈判与一般贸易谈判共性的是（ ）

A:以经济利益为目的

B:影响谈判的因素复杂

C:以价格作为谈判核心

D:以经济利益作为谈判的主要评价指标

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

2.下列选项不属于国际商务谈判与一般贸易谈判共性的是（ ）

A:以经济利益为目的

B:影响谈判的因素复杂

C:以价格作为谈判核心

D:以经济利益作为谈判的主要评价指标

答案：B

国际商务谈判具有一般贸易谈判的共性:3个共性

1. 以经济利益为谈判的目的

2. 以经济利益作为谈判的主要评价指标

3. 以价格作为谈判的核心

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

3.美国谈判协会会长杰德勒·尼尔龙伯格表达了“谈判的定义最为简单，而涉及的范围最为广泛”的观点的书是（ ）

A:《谈判人》

B:《终极谈判策略》

C:《贸易洽谈技巧》

D:《谈判的艺术》

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

3.美国谈判协会会长杰德勒·尼尔龙伯格表达了“谈判的定义最为简单，而涉及的范围最为广泛”的观点的书是（ ）

A:《谈判人》

B:《终极谈判策略》

C:《贸易洽谈技巧》

D:《谈判的艺术》

答案：D

所谓谈判是指参与各方基于某种需要，彼此进行信息交流，磋商协议，旨在协调其相互关系，赢得或维护各自利益的行为过程。美国谈判协会会长杰德勒·尼尔龙伯格在《谈判的艺术》一书中所阐述的观点非常明确：“谈判的定义最为简单，而涉及的范围最为广泛”。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

4.通常情况下，如果出口产品以初级产品为主，附加价值低，则换汇能力就（ ）

A:高

B:低

C:先高后低

D:先低后高

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

4.通常情况下，如果出口产品以初级产品为主，附加价值低，则换汇能力就（ ）

A:高

B:低

C:先高后低

D:先低后高

答案：B

一个国家的外汇储备状况与该国的出口产品结构有着密切的关系。通常情况下，如果出口产品以初级产品为主，附加价值低，则换汇能力就较差。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

5. “合同是当事人之间设立、变更、终止民事关系的协议。依法成立的合同，受法律保护。” 此句话说明合同具有的特征是（ ）

A:是单方的民事法律行为

B:均受法律保护

C:为产生某种民事法律效果

D:仅为当事双方确立买卖关系

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

5. “合同是当事人之间设立、变更、终止民事关系的协议。依法成立的合同，受法律保护。” 此句话说明合同具有的特征是（ ）

A:是单方的民事法律行为

B:均受法律保护

C:为产生某种民事法律效果

D:仅为当事双方确立买卖关系

答案：B

一个国家的外汇储备状况与该国的出口产品的结构有着密切的关系。通常情况下，如果出口产品以初级产品为主，附加价值低，则换汇能力就较差。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

6.一般而言，常具有“控制他人”心理特点的谈判人员类型是（ ）

A:迟疑型

B:唠叨型

C:沉默型

D:顽固型

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

6.一般而言，常具有“控制他人”心理特点的谈判人员类型是（ ）

A:迟疑型

B:唠叨型

C:沉默型

D:顽固型

答案：D

顽固的谈判对手心理具有如下特点：

（1）非常固执，你说东，他谈西。（2）自信自满。他们自以为无所不能，认识事物带有片面性，只按自己的标准行事，往往听不进别人的意见。（3）控制别人，想让别人也按他的意志行事。（4）不愿有所拘束，个性外向者居多。这类人精力充沛，做起事来很有魄力。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

7.戏剧式模拟谈判的特点是（ ）

A:自由发表意见

B:互相启发

C:设定角色

D:充分讨论

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

7.戏剧式模拟谈判的特点是（ ）

A:自由发表意见

B:互相启发

C:设定角色

D:充分讨论

答案：C

戏剧式模拟是指在谈判前进行模拟谈判。它和想象谈判不同，想象谈判主要是谈判者个人或集体的思维活动。戏剧式模拟谈判是真实地进行演出，每个谈判者都在模拟谈判中扮演特定的角色，随着剧情发展，谈判全过程会一一展现在每个谈判者面前。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

8.谈判人员应具备“T”型结构，不属于横向方面的基本知识是（ ）

A:价格水平及变化趋势信息

B:国际惯例知识

C:各民族的风土人情

D:商品的性能及特点

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

8.谈判人员应具备“T”型结构，不属于横向方面的基本知识是（ ）

A:价格水平及变化趋势信息

B:国际惯例知识

C:各民族的风土人情

D:商品的性能及特点

答案：D

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

9.公式 $Y + \Delta Y = E$ 中， Y 为实际需求资金数额， ΔY 为多报价数额，则 E 为（ ）

A:最低目标

B:可接受目标

C:实际需求目标

D:最高目标

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

9.公式 $Y + \Delta Y = E$ 中， Y 为实际需求资金数额， ΔY 为多报价数额，则 E 为（ ）

A:最低目标

B:可接受目标

C:实际需求目标

D:最高目标

答案：D

最高目标也叫最优期望目标。

用一个简式表达就是： $Y + \Delta Y = E$ 式中， Y 为需方的实际需求资金数额； ΔY 为多报价即增量； E 为需方的最优期望目标。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

10.当需要拒绝对方要求时，己方人员找一个借口暂时回避，让另一人员压迫对方让步的策略是（ ）

A:限制策略

B:软硬兼施

C:最后通牒

D:利用竞争

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

10.当需要拒绝对方要求时，己方人员找一个借口暂时回避，让另一人员压迫对方让步的策略是（ ）

A:限制策略

B:软硬兼施

C:最后通牒

D:利用竞争

答案：B

谈判过程中，对方在某一问题上应让步或可以让步但却坚持不让步时，谈判便难以继续下去。在这种情况下，谈判人员可采用软硬兼施的策略。

具体做法是，我方主谈人或负责人找一个借口暂时回避，让“强硬派”挂帅出阵，将对方的注意力引向自己，采取强硬立场，唇枪舌剑，寸步不让，从气势上压倒对方，给对方在心理上造成错觉，迫使对方让步，或者索性将对方主谈人激怒，使其怒中失态。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

11.如果谈判对方是外行，这时可采用的报价策略是（ ）

A:先报价

B:后报价

C:先后无所谓

D:不清楚

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

11.如果谈判对方是外行，这时可采用的报价策略是（ ）

A:先报价

B:后报价

C:先后无所谓

D:不清楚

答案：A

一般来说，通过分析比较谈判双方的谈判实力，可以采取不同的策略。
一般遵循强者先报价。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

12.甲：“您对合作的前景怎么看？” 乙：“您对双方合作的前景又怎么看呢？”

上述对话中乙所采用的回答方式是（ ）

A:答非所问

B:重申

C:无可奉告

D:以问代答

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

12.甲：“您对合作的前景怎么看？” 乙：“您对双方合作的前景又怎么看呢？”

上述对话中乙所采用的回答方式是（ ）

A:答非所问

B:重申

C:无可奉告

D:以问代答

答案：D

以问代答是用来应付谈判中那些一时难以回答或不想回答的问题的方式。此法如同把对方踢过来的球又踢了回去，请对方在自己的领域内反思后寻找答案。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

13.如果对方用力握手，则表明此人（ ）

A:个性懦弱

B:傲慢矜持

C:做事主动

D:爱摆架子

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

13.如果对方用力握手，则表明此人（ ）

A:个性懦弱

B:傲慢矜持

C:做事主动

D:爱摆架子

答案：C

如果对方用力握手，则表明此人具有好动、热情的性格，这类人往往做事喜欢主动。美国人大都喜欢采用这种握手的方式，这主要与他们好动的性格是分不开的。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

14.如果是1小时的谈判，精力旺盛的阶段是（ ）

A:最初的5—8分钟

B:最初的8—15分钟

C:最后的5—8分钟

D:最后的8—15分钟

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

14.如果是1小时的谈判，精力旺盛的阶段是（ ）

A:最初的5—8分钟

B:最初的8—15分钟

C:最后的5—8分钟

D:最后的8—15分钟

答案：A

一般来讲，如果是1小时的谈判，最初的5—8分钟是精力旺盛的阶段。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

15.下面国家的商人使用“不”的频率较高的是（ ）

A:巴西

B:日本

C:西班牙

D:德国

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

15.下面国家的商人使用“不”的频率较高的是（ ）

A:巴西

B:日本

C:西班牙

D:德国

答案：A

拉丁美洲人最突出的性格特点是固执、个人人格至上和富于男子气概；同时，他们也比较开朗和直爽，与处事精明敏捷的北美商人有所不同。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

16.英国商务宴请如需要男士着礼服，女士着长裙，则请柬上会注明（ ）

A:white jacket

B:black jacket

C:white tie

D:black tie

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

16.英国商务宴请如需要男士着礼服，女士着长裙，则请柬上会注明（ ）

A:white jacket

B:black jacket

C:white tie

D:black tie

答案：D

英国商人的谈判礼仪及禁忌

若请柬上写有“black tie”字样，赴约时，男士应穿礼服，女士应穿长裙。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

17.谈判之后，对方邀请己方去洗蒸汽浴，对方很有可能来自（ ）

A:希腊

B:日本

C:俄罗斯

D:北欧

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

17.谈判之后，对方邀请己方去洗蒸汽浴，对方很有可能来自（ ）

A:希腊

B:日本

C:俄罗斯

D:北欧

答案：D

北欧在一般意义上是指位于日德兰半岛、斯堪的纳维亚半岛上的芬兰、挪威、瑞典、丹麦、冰岛五国。北欧商人在谈判中态度谦恭，非常讲究文明礼貌，不易激动，善于同外国客商搞好关系。同时，他们的谈判风格坦诚，不隐藏自己的观点，善于提出各种建设性方案。谈判之后，常会邀请对方去洗蒸汽浴。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

18.如果外币债券和债务入账时的汇率与最终结算时的汇率不同，就会产生账面上的损益差异，这种风险属于（ ）

A:利率风险

B:会计风险

C:交易结算风险

D:外汇买卖风险

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

18.如果外币债券和债务入账时的汇率与最终结算时的汇率不同，就会产生账面上的损益差异，这种风险属于（ ）

A:利率风险

B:会计风险

C:交易结算风险

D:外汇买卖风险

答案：B

当企业对拥有的外币债权和债务必须进行会计处理时，由于企业一般是用本币对企业的经济活动进行核算的，因此就必须用外币来对外币债券和债务进行评价和折算，这就出现了折算的汇率问题。

如果外币债券和债务入账时的汇率与最终结算时的汇率不同，就会产生账面上的损益差异。这种损益不是进行实际交割时的实际损益，而是会计财务评价上的损益。它会影响到向股东和社会公开的营业报告书中的经营成果。

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

19.期权的购买者预期某种产品的价格会下跌时，以一定的期权费购买在未来约定时期内以约定的价格卖出该种产品的权利是（ ）

- A:卖入期权
- B:买入期权
- C:看涨期权
- D:看跌期权

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

19.期权的购买者预期某种产品的价格会下跌时，以一定的期权费购买在未来约定时期内以约定的价格卖出该种产品的权利是（ ）

- A:卖入期权
- B:买入期权
- C:看涨期权
- D:看跌期权

答案：D

期权是事先以较小的代价购买一种在未来规定的时间内以某一确定价格卖出或卖出某种金融工具的权利。其中，购买这种权利所费的代价就是期权费，而未来卖出或卖出某种金融工具的价格就是履约价格。按照购买者的权利划分，期权分为两种，即买入期权和卖出期权。买入期权也叫看涨期权，是指期权的购买者预期某种产品的价格会上涨时，以一定的期权费购买在未来约定的时期内以约定的价格购买该种产品的权利。卖出期权也叫看跌期权，是指期权的购买者预期某种产品的价格会下跌时，以一定的期权费购买在未来约定的时期内以约定的价格卖出该种产品的权利。

■ 一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

20.中国入世谈判过程中遇到的最大谈判对手是 ()

A:美国

B:英国

C:法国

D:德国

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分)

20.中国入世谈判过程中遇到的最大谈判对手是（ ）

A:美国

B:英国

C:法国

D:德国

答案：D

在过往的谈判中，最主要的对手就是美国了。首先是美国财大气粗，谈判地位非常强。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

21.以下国家中，采用大陆法系的有（ ）

A:德国

B:荷兰

C:瑞士

D:法国

E:意大利

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

21.以下国家中，采用大陆法系的有（ ）

A:德国

B:荷兰

C:瑞士

D:法国

E:意大利

答案：ABCDE

大陆法系形成于西欧，除法国和德国以外，许多欧洲国家如瑞士、意大利、奥地利、比利时、卢森堡、荷兰、西班牙、葡萄牙等国也都属于大陆法体系。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

22.以下人员属于第二层次谈判队伍的有（ ）

A:首席代表

B:技术人员

C:管理人员

D:翻译

E:速记员

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

22.以下人员属于第二层次谈判队伍的有（ ）

A:首席代表

B:技术人员

C:管理人员

D:翻译

E:速记员

答案：BCD

第二层次的谈判人员是懂行的专家和专业人员，他们凭自己的专长负责某一方面的专门工作。既要有熟悉全部生产过程的设计、技术人员，也应有基层生产或者管理人员，更要有了解市场信息、善于经营的销售、经营人员。特别需要指出的是，在国际商务谈判中，翻译是实际的核心人员。根据题意，第二层次谈判队伍包括BCD选项。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

23.限制策略有（ ）

A:权利限制

B:年龄限制

C:资料限制

D:自然环境限制

E:人力资源限制

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

23.限制策略有（ ）

A:权利限制

B:年龄限制

C:资料限制

D:自然环境限制

E:人力资源限制

答案：ACDE

商务谈判中，经常运用的限制因素有以下几种：

1. 权利限制
2. 资料限制
3. 其他方面的限制

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

24.跨文化谈判中，“YES”可能表示的含义包括（ ）

A:I agree with you

B:I will consider it

C:I am listening

D:It is impossible

E:I understand the question

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

24.跨文化谈判中，“YES”可能表示的含义包括（ ）

A:I agree with you

B:I will consider it

C:I am listening

D:It is impossible

E:I understand the question

答案：ABCE

有家美国公司和一家日本公司进行商务谈判。在谈判中，美国人很高兴地发现，每当他提出一个意见时，对方就点头说“Yes”，他以为这次谈判特别顺利。直到他要求签合同时才震惊地发现日本人说的“Yes”是表示礼貌的“I'm listening（我在听）”的意思，不是“I agree with you（我同意你的意见）”的意思。实际上，“Yes”这个词的意思是非常丰富的，除了以上两种以外，还有“I understand the question（这个问题我理解）”的意思和“I'll consider it”（我会考虑的）的意思。

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

25.以下选项中属于日本商人谈判风格的有（ ）

A:讲究礼仪

B:注重人际关系

C:等级观念强

D:精明自信

E:勤奋刻苦

二、多项选择题(本大题共5小题，每小题2分，共10分)

25.以下选项中属于日本商人谈判风格的有（ ）

A:讲究礼仪

B:注重人际关系

C:等级观念强

D:精明自信

E:勤奋刻苦

答案：ABCDE

现代的日本人兼有东西方观念，具有鲜明特点。他们讲究礼仪，注重人际关系；等级观念强，性格内向，不轻信人；工作态度认真、慎重，办事有耐心；精明自信，进取心强，勤奋刻苦。这些特征在日本商人身上表现为事前准备充分，计划性强，注重长远利益，善于开拓新的市场。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

26.中立地谈判

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

26.中立地谈判

是指在谈判双方所在地以外的其他地点进行谈判。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

27.法人

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

27.法人

拥有独立的财产、能够以自己的名义享受民事权利和承担民事义务，并且按照法定程序成立的法律实体。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

28.日本式报价术

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

28.日本式报价术

将最低价格列在价格表上，以求首先引起买主的兴趣。

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

29.套期保值

三、 名词解释题(本大题共4小题， 每小题3分， 共12分)

29.套期保值

是期货市场交易者将期货交易与现货交易结合起来进行的一种市场行为，其目的就是要通过期货交易转移现货交易中的价格风险，并获得这两种交易相配合的最大利润。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

30.国际商务谈判的基本程序有哪几个阶段？

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

30.国际商务谈判的基本程序有哪几个阶段？

(1) 准备阶段

(2) 开局阶段

(3) 正式谈判阶段

(4) 签约阶段

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

31.谈判时必须避免出现的心理状态有哪些？

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

31.谈判时必须避免出现的心理状态有哪些？

- 1. 信心不足** 在激烈的谈判中谈判参与者如果信心不足，就很难取得成功，即便达成了交易，也必将付出巨大的代价。
- 2. 热情过度** 过分热情，会暴露自己的缺点和真实愿望，给人以有求于人的感觉，这样就削弱了自己的谈判实力，提高了对手的地位，本来比较容易解决的问题却可能要付出更大的代价。
- 3. 不知所措** 当谈判出现某些比较令人棘手的问题时，如果没有心理准备，不知所措，就可能难以签订对自己有利的协议；或者对问题处理不当，不利于谈判的顺利进行。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

32.简述影响价格的主要客观因素。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

32.简述影响价格的主要客观因素。

- (1) 成本因素；
- (2) 需求因素；
- (3) 竞争因素；
- (4) 产品因素；
- (5) 环境因素。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

33.简述倾听过程中的“五不要”技巧。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

33.简述倾听过程中的“五不要”技巧。

- (1) 不要因轻视对方而抢话、急于反驳而放弃听。
- (2) 不要使自己陷入争论。
- (3) 不要为了急于判断问题而耽误听。
- (4) 不要回避难以应付的话题
- (5) 不要逃避交往的责任。交往的双方缺一不可：既要有说话者，又要有听话者。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

34.简述国际商务谈判中的非人员风险。

四、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

34.简述国际商务谈判中的非人员风险。

- (1) 政治风险；
- (2) 市场风险；
- (3) 技术风险；
- (4) 合同风险；
- (5) 自然风险。

■ 五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

35.试分析确定具体谈判目标需考虑的因素。

五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

35.试分析确定具体谈判目标需考虑的因素。

在确定谈判目标时，必须以客观条件为基础，即综合企业或组织外部环境和内部条件，一般说来，具体谈判目标要考虑以下因素：

- (1) 谈判的性质及其领域。
- (2) 谈判的对象及其环境。
- (3) 谈判项目所涉及的业务指标的要求。
- (4) 各种条件变化的可能性、变化方向及其对谈判的影响。
- (5) 与谈判密切相关的事项和问题等。

■ 五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

36.试述商务谈判中让步的原则。

五、论述题(本大题共2小题，每小题8分，共16分)

36.试述商务谈判中让步的原则。

- (1) 不要做无谓的让步，应体现对己方有利的宗旨。
- (2) 让步要让在关键环节上，要让得恰到好处，使己方较小的让步能给对方以较大的满足。
- (3) 在己方认为重要的问题上要力求对方先让步，而在较为次要的问题上，根据情况的需要，己方可以考虑先作让步。
- (4) 不要承诺作同等幅度的让步。
- (5) 作出让步时要三思而行，不要掉以轻心。
- (6) 如果作了让步后又觉得考虑欠周，想要收回，也是可能的，因为这不是决定，完全可以推倒重来。
- (7) 即使己方已决定作出让步，也要使对方觉得己方让步不是轻而易举的，要使对方珍惜所得到的让步。
- (8) 一次让步的幅度不要过大，节奏不宜太快，应做到步步为营。

六、案例分析题(本大题共1小题，12分)

37. 背景材料：

某国商人生性开朗，在谈判时常常怀有一种居高临下的优越感，仿佛自己是世界的主人。他们考虑问题很注重现实，对工作、生活中的各种关系和事务的安排都十分严肃认真。另外，此国商人一般不肯承认自己的错误，即使按照合同遭受了一点损失也不愿公开承认他们在签订合同时犯了错误，更不会主动要求对合同进行修改。这时，如果对方能帮助他们下台阶的话，就会赢得他们的信任和友谊，为今后更好地商务合作奠定坚实的基础。

六、 案例分析题(本大题共1小题， 12分)

1.上述案例中的商人最有可能来自哪一国家？

六、 案例分析题(本大题共1小题， 12分)

1.上述案例中的商人最有可能来自哪一国家？ 西班牙

六、 案例分析题(本大题共1小题， 12分)

1.上述案例中的商人最有可能来自哪一国家？ 西班牙

2.该国商人的主要谈判风格有哪些？

六、案例分析题(本大题共1小题，12分)

1.上述案例中的商人最有可能来自哪一国家？ 西班牙

2.该国商人的主要谈判风格有哪些？

1) 重视信誉； 2) 态度认真； 3) 穿戴讲究； 4) 常在晚餐上谈生意。

六、 案例分析题(本大题共1小题， 12分)

3.我国商人在与该国商人谈判时应注意什么？

六、案例分析题(本大题共1小题，12分)

3.我国商人在与该国商人谈判时应注意什么？

鉴于社交礼仪和传统习惯，西班牙人认为直截了当地拒绝别人是非常失礼的，因此绝不说“不”字。

西班牙商人强调个人信誉，签订合同后一般都会很认真地履行。

西班牙各地区都有不同的政治组织，他们在地方议会和国家议会中都有自己的代表，西班牙商人也有许多是加入这些组织的或是支持其中某个组织，所以，与他们进行商务谈判时要注意避免卷入其地方政治纠纷之中。

西班牙人认为大丽花和菊花与死亡有关，送礼时千万不可送这两种花。要避免和他们谈论宗教、家庭和工作等问题，不要说有关斗牛的坏话。

未来可期，一帆风顺！

世界那么大，那么美，
有机会一定要多走一走~