

21. 你准备参加谈判会议，对方来自另一国，他们以强硬的谈判对手而著称。要想赢得年终奖金，你不能在谈判中陷入劣势。因此，你必须集中精力在_____。

- A. 谈判室内的座位安排
- B. 讨好谈判对方最有权势的人，以获取其信任
- C. 积极地倾听
- D. 为谈判过程的每个步骤设定时间限制，并严格遵行

22. 你的项目有大量的原材料和设备需要采购，最近正在实施一个合同，买卖双方对一些合同内容存在争议，要解决此问题需要以下哪项：

- A. 绩效审查
- B. 检查
- C. 索赔管理
- D. 投标人会议

23. 以下都是规划采购过程的输入，除了：

- A. 商业论证
- B. 需求文件
- C. 自制外购分析
- D. 资源需求

24. 下列哪项是项目经理在实施采购过程中做的事情？

- A.供方选择分析。
- B.选择合同类型。
- C.进行市场调研。
- D.对卖方有关采购文件的问题进行应答。

25. 一个固定总价加奖励费合同(FPIF)的目标成本是\$130000，目标利润是\$1 5000，目标价格是\$145000，最高限价是\$160000，分担比率是 80 / 20。项目的实际成本是\$150000。卖方获得多少利润：

- A、\$10000
- B、\$15000
- C、\$0
- D、\$11000

26. 供方选择标准：

- A. 通常在实施采购过程中制定
- B. 必须是客观的标准
- C. 通常局限于价格
- D. 可以用包括价格在内的多种标准对卖方建议进行打分

27. 以下哪项不是成本加固定酬金(CPFF)合同的特点？

- A. 为卖方报销卖方实施合同工作发生的允许成本。
- B. 卖方收到按项目实际成本一定百分比计算的固定酬金付款。
- C. 卖方收到按项目估算成本一定百分比计算的固定酬金付款。

- D. 除非项目范围发生变更，固定酬金不随实际成本变化。
28. 选定的卖方是以下哪个过程的输出：
- A. 估算资源需求
 - B. 实施采购
 - C. 制订进度计划
 - D. 制订人力资源计划
29. 在哪种合同下，买方最需要准确地定义拟采购的产品、服务或成果？
- A. 总价合同
 - B. 单价合同
 - C. 工料合同
 - D. 成本合同
30. 下面哪一个不是控制采购的工具：
- A. 检查
 - B. 报告绩效
 - C. 审计
 - D. 谈判
21. 答案：C
22. 答案：C
23. 答案：C
24. 答案：D
25. 答案：A
26. 答案：D
27. 答案：B
28. 答案：B
29. 答案：A
30. 答案：B