



绝密 ★ 考试结束前

全国 2021 年 10 月高等教育自学考试 国际商务谈判试题

课程代码:00186

1. 请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。
2. 答题前,考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。

选择题部分

注意事项:

每小题选出答案后,用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动,用橡皮擦干净后,再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

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. 谈判者把任何情况都看做是一场意志力的竞争,这种谈判被称为
A. 让步型谈判
B. 原则型谈判
C. 价值型谈判
D. 立场型谈判
2. 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
3. PRAM 谈判模式中的“M”是指
A. 达成协议
B. 建立关系
C. 制定计划
D. 维持关系
4. 正式谈判阶段不是必须经过的两个程序包括
A. 发盘和还盘
B. 发盘和接受
C. 询盘和还盘
D. 询盘和接受
5. 以下各国中,不属于大陆法体系的是
A. 中国
B. 日本
C. 德国
D. 英国
6. 合同有效成立的条件不包括
A. 当事人意思表示真实
B. 合同标的合法
C. 合同有对价
D. 当事人已履约
7. 人的态度的核心是
A. 价值
B. 认识
C. 情感
D. 意向



8. 谈判小组组长的最佳领导效益为
A. 2~3 人
B. 3~4 人
C. 4~5 人
D. 5~6 人
9. 第三层次的谈判人员是指
A. 谈判必须的工作人员
B. 谈判小组的领导人
C. 懂行的专业人员
D. 谈判小组首席代表
10. “上知天文，下知地理”。这句话充分说明谈判人员应
A. 实践
B. 博览
C. 总结
D. 勤思
11. 如果谈判对手是外行，则
A. 我方应先报价
B. 我方应后报价
C. 只有我方不是外行时才能先报价
D. 谁先报价均可
12. 报价的虚头
A. 越高越好
B. 有固定百分比
C. 越低越好
D. 是常见的
13. “这样行得通吗？”属于
A. 澄清式发问
B. 借助式发问
C. 探索式发问
D. 强调式发问
14. 人们常说的“剑眉倒竖”，即形容
A. 愉快
B. 疑问
C. 亲切
D. 发怒
15. 谈判者双足交叉而坐，表明此人
A. 自信
B. 兴奋
C. 警惕
D. 开放
16. 当谈判对手自尊心强、不愿承认错误时，应优先采用的说服技巧是
A. 等待法
B. 沉默法
C. 下台阶法
D. 迂回法
17. 经常在蒸气浴中解决重要问题的是
A. 德国人
B. 芬兰人
C. 丹麦人
D. 瑞典人
18. 下列各国中，谈判风格最为礼貌的是
A. 美国
B. 日本
C. 英国
D. 印度
19. 下列各项中，属于谈判中的非人员风险的是
A. 技术风险
B. 合同风险
C. 素质风险
D. 沟通风险
20. 企业对拥有的外币债权和债务进行折算时所产生的风险被称为
A. 会计风险
B. 交易结算风险
C. 外汇买卖风险
D. 价格风险



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. 影响国际商务谈判的政治状况因素包括
- A. 政治背景
B. 政局稳定性
C. 政府间的关系
D. 经济的运行机制
E. 国家对企业的管理程度
22. 按谈判信息的内容来划分，可将谈判信息分为
- A. 自然环境信息
B. 社会环境信息
C. 竞争对手信息
D. 市场细分信息
E. 实物信息
23. 在谈判开局交换意见时，应将话题集中于
- A. 谈判目标
B. 谈判计划
C. 谈判标的
D. 谈判人员
E. 谈判进度
24. 以下有关国际商务谈判中“辩”的技巧表述不正确的有
- A. 立场坚定
B. 观点明确
C. 掌握原则
D. 指手画脚
E. 侮辱诽谤
25. 谈判中的技术风险包括
- A. 交货风险
B. 质量数量风险
C. 技术上过分奢求引起的风险
D. 由于合作伙伴选择不当引起的风险
E. 强迫性要求造成的风险

非选择题部分

注意事项：

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上，不能答在试题卷上。

三、名词解释题：本大题共 4 小题，每小题 3 分，共 12 分。

26. PRAM 谈判模式
27. 权力型对手
28. 沙龙式模拟
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. 简述仲裁与诉讼的区别。
31. 简述谈判人员应具备的能力和心理素质。
32. 简述制定国际商务谈判策略的步骤。
33. 简述交锋中的技巧。
34. 简述规避国际商务合作风险的措施。



五、论述题：本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分。

35. 联系实际说明谈判成交阶段的策略。

36. 联系实际说明谈判人员的素质风险。

六、案例分析题：本大题共 1 小题，12 分。

37. 背景材料：

某国商人在谈判时倾向于公事公办，不徇私；强调把人和事区分开来，认为重要的是经济和业绩，而不是人。他们大多性格外向，直爽热情，即使昨天还是未见面的陌生人，今天一见面就会立刻显露出仿佛是交往多年的老朋友那样亲热，直呼其名，甚至当天就可以做成一笔大生意。在见面与离别时，都面带微笑地与在场的人们握手，彼此问候较随便。

问题：

(1) 以上材料中的商人最有可能来自哪国？

(2) 该国商人的价值观是什么？

(3) 该国商人的谈判风格有哪些？

自考大网校
www.zikaoda.com

自考大网校
www.zikaoda.com