



6. 价格条款的谈判应由
 - A. 法律人员承担
 - B. 技术人员承担
 - C. 经济人员承担
 - D. 谈判领导人承担
7. 根据“谈判地点”的不同,可将谈判类型划分为
 - A. 技术谈判,贸易谈判,价格谈判
 - B. 主场谈判,客场谈判,第三地谈判
 - C. 国际谈判,国内谈判,中立地谈判
 - D. 价格谈判,外交谈判,军事谈判
8. 把谈判分为“谈判准备阶段、谈判开始阶段、谈判过渡阶段、实质性谈判阶段、交易明确阶段、谈判结束阶段”六个阶段的是
 - A. 谈判结构理论
 - B. 谈判实力理论
 - C. 谈判技巧理论
 - D. 谋略运筹理论
9. 承包方与发包方就完成工程建设任务和支付价款等问题而进行的谈判是
 - A. 承揽定做谈判
 - B. 建设工程谈判
 - C. 融资租赁谈判
 - D. 科技谈判
10. “价值谈判法”,“哈佛谈判法”,“事实谈判法”也被称为
 - A. 谋略运筹理论
 - B. 需要谈判理论
 - C. 原则谈判理论
 - D. 谈判技巧理论
11. 将“谈判技巧”分为“谋求一致的方法”、“皆大欢喜的方法”、“以战取胜的方法”三种主要类型的谈判理论家是
 - A. 比尔·斯科特
 - B. 约翰·温克勒
 - C. 杰勒德·I·尼尔伦伯格
 - D. 阿伯拉罕·H·马斯洛
12. 技术咨询谈判的内容具有
 - A. 假设性
 - B. 特殊性
 - C. 广泛性
 - D. 特定性
13. 在具体谈判过程中常用的“欲取故予”、“声东击西”、“货比三家”、“逆向报价”等策略属于以下何种谋略的表现形式?
 - A. 常规式谋略
 - B. 冲激式谋略
 - C. 迂回式谋略
 - D. 利导式谋略
14. 针对单方主体提出的议题而展开讨论并多用于索赔谈判的谈判方式是
 - A. 独立式谈判
 - B. 从属式谈判
 - C. 横向谈判
 - D. 纵向谈判
15. 在英国,男子享有“先生”称号的最低年龄是
 - A. 5岁
 - B. 7岁
 - C. 10岁
 - D. 12岁
16. 戒指的位置具有象征意义,带在食指上的含义是
 - A. 求婚
 - B. 热恋
 - C. 已婚
 - D. 独身
17. “宁可穿破,不要穿错”这句谚语来自
 - A. 英国
 - B. 法国
 - C. 德国
 - D. 美国



18. 外交语言的突出特点是
- A. 表意的准确性、严谨性、确定性
 - B. 幽默、诙谐、生动、形象、富有感召力和影响力
 - C. 表情达意的伸缩性、婉转性和灵活性
 - D. 简练、坚毅、深刻、具有较强的鼓动力和明显的对立色彩
19. “直道好跑马,曲径可通幽”可用来诠释倾听口语的哪种技巧?
- A. 全神贯注
 - B. 积极参与
 - C. 排除干扰
 - D. 揣摩推测
20. 男女之间不允许握手的国家是
- A. 泰国
 - B. 日本
 - C. 韩国
 - D. 中国

二、多项选择题(本大题共5小题,每小题2分,共10分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的,请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

21. 正规大型谈判的阶段包括
- A. 谈判准备阶段
 - B. 谈判开局阶段
 - C. 交流探测阶段
 - D. 磋商交锋阶段
 - E. 协议签约阶段
22. 能够提供代理谈判的服务机构主要有
- A. 律师事务所
 - B. 会计事务所
 - C. 咨询策划公司
 - D. 信息服务公司
 - E. 采购代理机构
23. 过程型激励理论包括
- A. 公平理论
 - B. 期望理论
 - C. 目标理论
 - D. 强化理论
 - E. 挫折理论
24. 在谈判开始阶段,应使谈判人员得到满足的需要有
- A. 生存的需要
 - B. 社交的需要
 - C. 尊重的需要
 - D. 自我实现的需要
 - E. 安全的需要
25. 谋略的机密性包括
- A. 重要性
 - B. 秘密性
 - C. 对抗性
 - D. 针对性
 - E. 功利性



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5小题,每小题3分,共15分)

26. 谈判目标
27. 谈判谋略
28. 文学语言
29. 虚拟原因
30. 行为

四、简答题(本大题共5小题,每小题5分,共25分)

31. 简述谈判的一般特征。
32. 群体规范对行为有哪些影响?
33. 如何理解动机的含义?
34. 决策信息分析的原则有哪些?
35. 拒绝让步策略包括哪些?

五、论述题(本大题共2小题,每小题10分,共20分)

36. 试述谈判的基本要素。
37. 试述对谈判人员实施激励的主要措施。

六、案例分析题(10分)

38. 英国杰克逊公司的商务代表圣伯伦到日本去进行一场贸易谈判,受到日本厂商的热烈欢迎。日本厂商代表开着小车到机场迎接,然后又把他安排在一家豪华宾馆。圣伯伦有一种宾至如归的感觉,觉得日本厂商的服务水平够棒。安排妥当之后,日本厂商代表似乎无意地问:“您是不是要准时搭飞机回国啊?到时候我们仍然安排这辆车来送您去机场。”圣伯伦点了点头,告诉了对方自己回程的日期,并感谢对方的安排。日本厂商掌握了圣伯伦谈判的最后期限,只有10天的时间。

接下来,日本厂商安排圣伯伦尽情游览日本的风景区,丝毫不提谈判的事,直到第7天,才安排谈判,但也只是泛泛地谈了些无关紧要的问题。第8天重开谈判,又是草草收场。第9天,仍没有实质进展。最后一天,当双方谈到关键问题的时候,来接圣伯伦去机场的车到了,主人建议剩下的问题车上谈。圣伯伦进退维谷,如果不尽快做出决定,那就要白跑这一趟。如果不讨价还价,似乎又不甘心。权衡利弊,为了不至于一无所获,只好答应日本厂商一切条件。

请分析上述案例,并回答以下问题:

- (1) 日本厂商获悉圣伯伦的回程日期时,运用了什么谈判技巧?
- (2) 圣伯伦之所以被日本厂商牵着鼻子走的原因是什么?
- (3) 如果你是圣伯伦,遇到这种情况,你会怎么办?