

2000年4月商务谈判试卷（北京）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/215/2021_2022_2000_E5_B9_B44_E6_9C_c67_215458.htm

- 一、单项选择题（在每小题的四个备选答案中，选出一个正确的答案，并将其号码填在题干后的括号内。每小题1分，共8分）
1. 商务谈判追求的主要目的是（ ）
A. 让对方接受自己的观点
B. 让对方接受自己的行为
C. 平等的谈判结果
D. 互惠的经济利益
 2. 商务谈判客观存在的基础和动力是（ ）
A. 目标
B. 利益
C. 合作
D. 需要
 3. 谈判思维过程的第一个环节是（ ）
A. 概念
B. 推理
C. 判断
D. 论证
 4. 商务谈判沟通中，语言符号与非语言符号传播的信息具有（ ）
A. 一致性
B. 不一致性
C. 既有一致性，又有不一致性
D. 无相关性
 5. 协商式开局策略适用于这种谈判开局气氛（ ）
A. 高调气氛或低调气氛
B. 高调气氛或自然气氛
C. 低调气氛或自然气氛
D. 高调气氛、低调气氛或自然气氛
 6. 谈判中，作为卖方，报价起点要（ ）
A. 低
B. 高
C. 既要低又要接近理想报价
D. 既要高又要接近理想报价
 7. 谈判中，一方首先报价之后，另一方要求报价方改善报价的行为被称作（ ）
A. 要价
B. 还价
C. 讨价
D. 议价
 8. 商务谈判中，伦理道德对谈判行为的约束具有（ ）
A. 普遍性
B. 强制性
C. 平等性
D. 激发谈判者积极进取
- 二、多项选择题（在每小题的四个备选答案中，选出两个至四个正确的答案，并将其号码分别填在题干后的括号内，多选、少选、错选均无分。每小题1分，共6分）
1. 商务谈判过程是（ ）
A. 互惠与平等的统一
B. 冲突与合作的统一
C. 让步与进攻的统一
D. 吸引力与说服力的统一
 2. 评价商务谈

判成败的标准是（ ） A．取得最大经济利益 B．谈判目标实现的程度 C．所付出的成本大小 D．双方关系改善的程度 3．谈判思维中的判断思维过程体现为（ ） A．同一与差异的对立统一 B．肯定与否定的对立统一 C．个别与一般的对立统一 D．现象与本质的对立统一 4．买方还价中，在每次还价幅度已定的情况下（ ） A．当准备还价次数较多时，还价起点就要较低 B．当准备还价次数较多时，还价起点就要较高 C．当准备还价次数较少时，还价起点就要较高 D．当准备还价次数较少时，还价起点就要较低 5．构成谈判调动与操纵的因素是（ ） A．利益 B．信息 C．时间 D．权力 6．谈判合同签订后，能够为谈判合同提供担保的方式是（ ） A．合同保证 B．合同鉴证 C．合同公证 D．合同抵押

三、填空题（每空1分，共24分） 1．商务谈判作为谈判中的一种形式，必然具有明确的目的性、_____、_____以及信息的双向流动性等谈判的一般特征。 2．以谈判地点角度，商务谈判可分为主地谈判、客地谈判、_____和_____。 3．在货物买卖的谈判中，谈判双方一般就_____、_____、数量和质量、交货、违约责任等内容进行协商。 4．谈判中，交易双方所拥有的_____在客观上赋予了谈判各方相对平等的地位。 5．谈判伦理的确立是在谈判的_____过程中实现和完成的。 6．谈判者心理活动过程涉及谈判者的_____、_____、知觉、思维和态度等心理活动过程。 7．谈判沟通过程中，影响谈判语言运用的因素是_____。 8．商务谈判的准备工作是围绕_____、_____和确定谈判组织来进行

的。9. 引起谈判对手注意与兴趣的方法有夸张法、竞争法、_____和_____。10. 商务谈判中利益与需要分割过程的核心是_____。11. 选择和实施谈判对抗策略的基点是_____。12. 谈判还价方式从价格评论的依据出发，分为_____和_____。13. 产生谈判威胁，进而形成威胁压力的条件与因素是权力因素、_____和_____。14. 商务谈判合同的履行要遵循实际履行、_____与_____。15. 形成谈判者谈判风格的主要因素是_____。

四、名词解释（每小题4分，共16分）

1. 双边谈判与多边谈判
2. 商务谈判沟通
3. 报价
4. 谈判开局策略

五、简答题（22分）

1. 怎样理解谈判思维艺术对谈判思维中逻辑运用的作用？（6分）
2. 一个有效的谈判者应具备哪些特点？（8分）
3. 下面列出的是谈判中有时会用到的一些策略，当对方对你使用这些策略时，你将如何应对。（8分）

A制造谈判僵局 B确定最后期限

六、论述题（15分）怎样理解谈判让步的精神实质是以主动满足对方需要的方式来换取自己需要的满足。

七、案例分析题（9分）

在一场涉及机械设备买卖的国际谈判中，谈判双方在价格问题上出现分歧，买方代表提出卖方所提供的设备价格比其他国家的同类产品价格要高出近10%。面对买方代表对价格的反对意见，卖方代表应如何应对？

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com