

2007年1月自考《国际商务谈判》试题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/221/2021_2022_2007_E5_B9_B41_E6_9C_c67_221030.htm

一、单项选择题(本大题共20小题，每小题1分，共20分) 在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. 立场型谈判又称为() A. 硬式谈判 B. 原则型谈判 C. 价值型谈判 D. 让步型谈判
2. 便于双方谈判人员交流思想感情的是() A. 主场谈判 B. 客场谈判 C. 书面谈判 D. 口头谈判
3. 只适用于交易条件比较规范明确、内容比较简单的谈判方式是() A. 书面谈判 B. 口头谈判 C. 客场谈判 D. 中立点谈判
4. 国际商务谈判中最首要的目的是获得() A. 信誉 B. 信息 C. 经济利益 D. 良好的交易关系
5. 谈判过程的主体阶段是() A. 开局 B. 准备 C. 签约 D. 正式谈判
6. 商务方面人员主要负责谈判的条款是() A. 担保 B. 价格 C. 产品验收 D. 合同权利
7. 当谈判人员远离集体和上级领导而独自与对方谈判时，特别需要的素质是() A. 专业知识 B. 个人性格 C. 年轻化 D. 主观能动性
8. 支付方式对谈判最大的影响是() A. 汇率风险 B. 利息损失 C. 预期利润的变化 D. 市场风险
9. 按载体来划分，可将谈判信息分为语言信息、文字信息、声像信息和() A. 实物信息 B. 自然环境信息 C. 社会环境信息 D. 科技性信息
10. 成交阶段最主要的目标是() A. 作出让步 B. 庆贺达成协议 C. 力求尽快达成协议 D. 场外交易
11. 对方报价完毕后，己方正确的做法是() A. 马上还价 B. 要求对方进行价格解释 C. 提出自己的报价 D. 否定对方

报价 12. 在谈判中达成一致意见最理想的话题是 () A. 单刀直入的话题 B. 轻松愉快的话题 C. 抓住谈判问题的中心话题 D. 敏感性的话题 13. 在谈判中, 中国人采用较多的让步方式是 () A. 一次性让步方式 B. 坚定的让步方式 C. 小幅度递减让步方式 D. 高额让步方式 14. 谈判者了解与把握对方观点与立场的主要手段与途径是 () A. 辩 B. 答 C. 叙 D. 听 15. 处理谈判僵局最有效的途径是 () A. 邀请高级别领导人介入谈判 B. 将导致谈判僵局的因素消灭在萌芽状态 C. 当谈判僵局出现后再磋商 D. 僵局出现后撤换谈判人员 16. 商务信息最集中的机构是 () A. 专业外贸公司 B. 同行业企业 C. 领使馆 D. 银行 17. 下列选项中属于商品期货交易的是 () A. 金属期货交易 B. 外汇期货交易 C. 股指期货交易 D. 黄金期货交易 18. 比较隆重的宴请形式是 () A. 酒会 B. 茶会 C. 宴会 D. 招待会 19. 美国人喜欢做 () A. 一揽子交易的谈判方案 B. 单项交易的谈判方案 C. 先礼后兵的谈判方案 D. 协调性的谈判方案 20. 与北欧人相反, 印尼人特别喜欢 () A. 谈论宗教问题 B. 在娱乐场所交谈 C. 家中有客人来访 D. 谈论国家大事

与更多考生交流, 请进考试吧自考论坛更多信息请访问: 考试吧自考栏目 [1] [2] 下一页 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