

国际内审师经营分析与信息技术通关练习题(88)内审师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/641/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_86_85_E5_c53_641740.htm

某建筑公司的经理用讨价还价方式与供应商讨论木材的供应价格。该经理应当：

A、接受供应商的价格，以保持有利的合作关系。 B、雇请一个中介，代表该经理与供应商谈判。 C、尝试在双方希望的范围内在某价格上达成协。 D、说明底线，迫使供应商接受。

答案：C 解题思路：A、不正确。有利的全作关系是以对双方有利的价格来保证的。接受不合理的价格以保持合作关系会丧失经济利益，从而失去合作关系的意义。 B、不正确。中介需要另外付出成本。 C、正确。本题中，双方希望的范围是指双方都能接受的价格范围，在这一范围内双方能够达成协议，该经理应尽量使价格接近他所希望的价格。 D、不正确。这种方式除非在特殊情况下使用，否则对方无法接受。如果以此方式对待所有的供应商，该经理就买不到所需的木材。

胶卷随同相机一起出售是以下哪种产品组合定价策略的例子？

A、副产品定价。 B、选择品定价。 C、补充产品定价。 D、产品系列定价。

答案：C 考试用书 解题思路：A 不正确。对生产副产品而言，除了储存和运输外，没有额外的成本发生。因此，只要该种产品的价格超过其储存和运输成本，制造商都可以从中获取利润。 B、不正确。选择品是那些随同主要产品一起被提供出售的产品。生产它们不可能没有生产成本发生，因此，对该种产品，销售商必须采用一个超过储存和运输成本的价格才会获得利润。 C、正确。补充产品是指那些必须与主要产品一起使用的产品。销售商通

常不是从主要产品上、而是从补充产品上获取利润，他们为主要产品制定较低的价格，而为补充产品制定较高的加成，远高于储存和运输成本。 D、不正确。产品系列是以较低的价格一起出售的产品组合，例如剧院的季票。产品捆绑在一起出售目的是为了推动某些产品的销售，若非如此，顾客可能不会去购买这些产品。相关链接：国际内审师经营分析与信息技术通关练习题(89) 国际内审师经营分析与信息技术通关练习题汇总 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