

全国2010年1月高等教育自学考试国际商务谈判试题自考 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/647/2021_2022__E5_85_A8_E5_9B_BD2010_c67_647735.htm 全国2010年1月高等教育自学考试

国际商务谈判试题 课程代码：00186一、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．价值型谈判也叫（ ） A．软式谈判 B．硬式谈判 C．原则型谈判 D．让步型谈判

2．商务谈判中数量最多的一种谈判是（ ） A．货物贸易谈判 B．劳务贸易谈判 C．技术贸易谈判 D．违约赔偿谈判

3．在西方国家，送礼忌讳用的数字是（ ） A．3 B．4 C．13 D．144

4．以下各种商务谈判信息，属于按信息活动范围划分的是（ ） A．经济性信息 B．自然环境信息 C．社会环境信息 D．消费心理信息

5．商务谈判成交阶段的主要目标不包括（ ） A．力求尽快达成协议 B．争取最后的利益收获 C．力争获得更多的让步 D．保证已取得的利益不丧失

6．以下各项中，正确的国际商务谈判技巧是（ ） A．注重立场 B．对事不对人 C．尽可能让步 D．不让对方获益

7．喜欢在饭店、酒吧和艺伎馆里达成谈判交易的是（ ） A．中国人 B．日本人 C．韩国人 D．巴西人

8．国际商务谈判的人员风险包括（ ） A．政治风险 B．市场风险 C．自然风险 D．沟通风险

9．以下各项中，既属于我国国际商务谈判的基本原则，也是我国对外经贸关系的基本准则的是（ ） A．平等互利 B．灵活机动 C．友好协商 D．依法办事

10．对国际商务谈判的环境因素作系统归类和分析的是（ ） A．马什所著的《谈判的艺术》 B．马什所著的《

合同谈判手册》C．尼尔龙伯格所著的《谈判的艺术》D．尼尔龙伯格所著的《合同谈判手册》11．谈判开始，双方立场均谨慎、现实，尽量寻求适合各方谈判需要的不同谈判方式。这种谈判风格属于（ ）A．软弱型模式B．进取型模式C．合作型模式D．强有力型模式12．以下各项中，不属于报价时必须遵循的原则的是（ ）A．不问不答B．有问必答C．能言不书D．能书不言13．一般来说，谈判人员在开始时精力充沛，其持续时间约占整个谈判时间的（ ）A．3.3%以下B．3.3%～8.3%C．8.3%～13.3%D．13.3%以上14．以下有关俄罗斯人谈判风格的描述，正确的是（ ）A．豪放热心B．浪漫随意C．求成心切D．效率较高15．商务谈判的四种目标之间的关系是（ ）A．最高目标 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