

北京市2007年4月高等教育自学考试商务谈判试卷自考 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/648/2021_2022__E5_8C_97_E4_BA_AC_E5_B8_822_c67_648614.htm

一、单项选择题（在每小題的四个备选答案中，选出一个正确的答案，并将其号码填在题干后的括号内。每小題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.判定
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

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