

浙江省2009年1月高等教育自学考试商务沟通与谈判试题自考
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/648/2021_2022__E6_B5_99_E6_B1_9F_E7_9C_812_c67_648617.htm 浙江省2009年1月高等教育

自学考试 商务沟通与谈判试题 课程代码：05857一、单项选择题(本大题共20小题，每小题2分，共40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.综合分析沟通的定义，以下哪一派强调信息传递的双向性?()A.共享派B.传播派C.说服派D.技术派

2.“以诚感人者，人亦诚而立”反映的是商务沟通的()A.理解原则B.相容原则C.尊重原则D.连续性原则

3.根据以下哪一项指标可将沟通划分为销售沟通、采购沟通、投资沟通等?()A.沟通范围B.沟通目的C.沟通信息D.沟通手段

4.以下哪项理论又被称为“戏剧理论”?()A.符号互动理论B.社会交换理论C.印象管理理论D.人际行为三维理论

5.以下哪一项指的是人和人之间信息和感情相互传递的过程?()A.人际沟通B.组织沟通C.人际关系D.社会关系

6.按以下哪一项划分，可将组织沟通分为上行沟通、下行沟通、平行沟通等?()A.沟通的表现形式B.沟通的方向C.沟通组织的结构特征D.沟通对象

7.我们可以通过观察对方的言行举止判断对方的合作诚意和所关心的目标，这反映了非语言沟通的以下哪项作用?()A.强化效果B.代替语言C.体现真相D.反映情绪

8.表现情感最显著、最难掩饰的部分是()A.语言B.动作C.眼神D.表情

9.以下哪一项促销手段具备方式灵活多样、针对性强、临时性和辅助性等特点?()A.广告B.公共关系C.人员推销D.营业推广

10.按以下哪一项可将广告分为商品广告、企业广告和公

- 益广告?()A.内容B.媒体C.区域D.功能11.在产品生命周期的成长期，主要应用()A.通知性广告B.说服性广告C.提醒性广告D.观念性广告12.按以下哪一项划分，可将跨文化沟通分为国内的、国际的跨文化沟通?()A.文化人类学的角度B.沟通的特点C.政治学的角度D.沟通的层次13.当我们突然进入存在很多不熟悉的符号和行为的情境的时候，我们会感到焦虑不安，甚至茫然不知所措，这反映了以下哪一项跨文化沟通的障碍?()A.偏见与成见B.种族中心主义C.感知D.思维方式14.谈判是一种满足谈判主体需求的活动，这反映了谈判的()A.主体性特征B.冲突性特征C.利益性特征D.人际性特征15.把谈判称为“合作的利己主义”反映了商务谈判的()A.平等主体原则B.互利双赢原则C.整合创造原则D.灵活应变原则16.以下哪种性格的人一般富有朝气、善于交际，但情绪易波动?()A.急性型性格B.沉静型性格C.活泼型性格D.黏液型性格17.谈判信息往往真伪混杂、良莠难辨，这反映了信息的()A.系统性B.目的性C.时效性D.复杂性18.以下哪种人往往需要不断地得到上级的肯定与认可，对新事物的适应能力较差?()A.说服者B.忠实的执行者C.贪权者D.阴谋者19.以下哪种谈判作风的人往往通过心理战术施加各种有形和无形的压力给对方?()A.强硬型B.阴谋型C.合作型D.不合作型20.以下哪种谈判桌安排方式使双方感到气氛和谐一致，交谈比较方便、容易?()A.圆形谈判桌B.方形谈判桌C.平行谈判桌D.无谈判桌
- 二、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分) 1.简述人际沟通的作用与意义。 2.简述有效的组织沟通的特点。 3.简述拨打电话的技巧。 4.简述谈判团的工作任务。 5.简述拟定谈判议程时应注意的事项。
- 三、论述题(本大题共2小题，每小题9分，共18分) 1.试

论商务沟通存在哪些障碍及如何消除这些障碍。2.试论促使对方让步的策略。四、案例题(本大题12分)两个人在图书馆里阅览时发生争执，一个人要开窗，另一个人要关窗，他们为了窗户的开关问题争论不休，没有找到解决的办法。这时，图书馆管理员进来了，她问其中一位为什么要开窗，说是为了使“空气流通”；她又问另一位为什么要关窗，说是为了“减少噪音”。管理员于是就打开离他们较远且无人处的窗户，关上他们附近的窗户，这样既使空气流通，又使噪音大大减少。问题：从商务沟通与谈判的角度，你从以上案例中受到了什么启发？百考试题收集整理更多信息请访问:自考论坛，自考网校，在线题库 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