

全国2011年4月高等教育自学考试谈判与推销技巧试题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/649/2021_2022__E5_85_A8_E5_9B_BD2011_c67_649105.htm 全国2011年4月高等教育自学考试谈判与推销技巧试题 课程代码：00179

一、单项选择题(本大题共22小题，每小题1分，共22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.就谈判的非实质性内容进行交流的过程是() A.谈判准备阶段 B.谈判开局阶段 C.谈判磋商 D.谈判终结

2.谈判者间不存在根本性冲突，利益完全一致，指的是() A.非赢即输 B.双赢 C.重复博弈 D.一次博弈

3.费舍尔和尤瑞的谈判普遍法则是() A.焦点集中于利益而非方案 B.焦点集中于方案而非利益 C.焦点集中于利益而非事项 D.焦点集中于事项而非利益

4.谈判力就是() A.使谈判者获得有利于己方结果的能力 B.谈判者拥有的对谈判空间的改变发挥关键作用的能力 C.能够导致有利的谈判结果的能力 D.谈判者拥有的、但却是其他谈判对手所欠缺的对谈判空间的改变发挥关键作用的能力

5.谈判者最基本的心理素质要求是() A.责任心 B.自制力 C.协调力 D.意志力

6.在谈判战略中，经常被混淆于合作战略的战略是() A.竞争战略 B.回避战略 C.和解战略 D.折中战略

7.实施谈判威胁的首要条件是() A.权力因素 B.沟通渠道因素 C.可置信性 D.环境因素

8.在时间观念方面，对别人要求严格，对自己比较随便的是() A.日本人 B.法国人 C.德国人 D.美国人

9.下列不属于常用销售区域形状的是() A.圆形 B.十字花形 C.矩形 D.扇形

10.以下不属于消费者购买信号的是() A.表情信号 B.语音信号 C.

干扰信号 D.行为信号 由于官方网没有公布答案，考生可以点击进入 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