

广州城建职业学院 2016 至 2017 学年第二 学期

《商务谈判与沟通》试卷 (D卷)

适用专业: 营销与策划 考试时间: 100 分钟 考试形式: 闭卷 共 6 页

题号	一	二	三	四	五	六	七	总分
得分								
评卷人								

得分	一、单项选择题 (每小题 1分, 共 10 分)

1. 开局阶段奠定谈判成功基础的关键是 ()。

A. 良好的谈判气氛 B. 合理的报价 C. 反复磋商 D. 确定谈判目标
2. 法律人员主要负责谈判的内容是 ()。

A. 合同权利与义务的平衡 B. 交货 C. 产品性能 D. 风险划分
3. 选择谈判信息传递方式是 ()。

A. 主观的 B. 有目的的 C. 随意的 D. 单一的
4. 为谈判过程确定基调是在 ()。

A. 准备阶段 B. 开局阶段 C. 正式谈判阶段 D. 签约阶段
5. 当今世界各国当事人普遍选择的解决争议的基本方式是诉讼和 ()。

A. 行政复议 B. 调解 C. 仲裁 D. 谈判
6. 谈判人员必须具备的首要条件是 ()。

A. 遵纪守法, 廉洁奉公, 忠于国家和组织 B. 平等互惠的观念 C. 团队精神 D. 专业知识扎实
7. 在涉及合同中某些专业性法律条款的谈判时, 主谈人应该 ()。

A. 由懂行的专家或专业人员担任 B. 由商务人员担任 C. 由谈判领导人员担任 D. 由法律人员担任
8. 谈判主要是借助于语言形式进行, 所以谈判人员要提高自己的 ()。

A. 语言表达能力 B. 决断能力 C. 应变能力 D. 观察能力
9. 商务谈判背景调查的原则中, 要求收集信息力求真实可靠是指 () 原则。

A. 可靠性 B. 全面性 C. 可比性 D. 针对性
10. 对谈判进行评价最主要的方面是 ()。

- A. 经济利益 B. 信誉 C. 稳定的交易关系 D. 拥有信息

得分	二、填空题 (每小题 1分, 共 20 分)

1. 经济合同的订立, 一般包括 () 和 ()。
2. 合同中通常的担保形式有: () () () () ()。
3. 谈判时不论方桌还是圆桌, 都应该注意座位的 (), 一般习惯认为 () 门口的座位 ()。
4. 谈判组织的构成原则 () () ()。
5. 谈判人员的“才”, 是指各种才能能力, 即 () () () () () ()。
6. 谈判总结包括以下两个方面 () 和 ()。

得分	三、名词解释题 (每小题 分, 共 分)

1. 什么是谈判风格?
2. 什么是国际商务谈判?
3. 什么是商检条款?
4. 什么是 FOB?

得分	四、问答题 (每小题 分, 共 分)

1. 如何把握谈判的基本概念?

- 2.交易会谈判的优势何在?
- 3.技术贸易谈判的基本内容是什么?
- 4.劳务合作谈判的基本内容有哪些?

得分	五、论述题（每小题 10分，共 20 分）

- 1.试述谈判者在交谈时如何做到自然和得体?
- 2.试述激将技巧在商务谈判中运用时应注意的问题。

得分	六、案例题（每小题 10分，共 10 分）

巴西一家公司到美国去采购成套设备。巴西谈判小组成员因为上街购物耽误了时间。当他们到达谈判地点时，比预定时间晚了 45 分钟。美方代表对此极为不满，花了很长时间来指责巴西代表不遵守时间，没有信用，如果老这样下去的话，以后很多工作很难合作，浪费时间就是浪费资源、浪费金钱。对此巴西代表感到理亏，只好不停地向美方代表道歉。谈判开始以后似乎还对巴西代表来迟一事耿耿于怀，一时间弄得巴西代表手足无措，说话处处被动。无心与

美方代表讨价还价，对美方提出的许多要求也没有静下心来认真考虑，匆匆忙忙就签订了合同。

等到合同签订以后，巴西代表平静下来，头脑不再发热时才发现自己吃了大亏，上了美方的当，但已经晚了。

请回答：

- (1)美国公司在谈判开始时运用了哪种开局策略？试图营造何种开局气氛？
- (2)如果你是巴西谈判代表，面对美方代表应该如何回应？

