

## 商务谈判-题库

1、谈判成为必要是由于交易中存在()

- A、 合作
- B、 辩论
- C、 攻击
- D、 冲突

答案： D

2、与客户电话沟通最重要的声音技巧是( )

- A、 清晰
- B、 讲普通话
- C、 热情
- D、 音量大

答案： C

3、商务谈判人员的最佳年龄一般在( )

- A、 20—40 岁
- B、 30—60 岁
- C、 35—55 岁
- D、 40—60 岁

答案： C

4、马斯洛的需要层次理论中最高层次的需要是( )

- A、 生理需要
- B、 社交需要
- C、 尊重需要
- D、 自我实现需要

答案： D

5、下列各项中，属于善言灵巧谈判对手的性格特点是()

- A、 乐于交际

- B、 容易激动
- C、 情绪变化快
- D、 见异思迁

答案： A

6、 谈判中以与别人保持良好关系为满足的谈判心理属于是( )

- A、 进取型
- B、 关系型
- C、 权力型
- D、 自我型

答案： B

7、 按照惯例, 商务谈判中先报价的应是( )

- A、 买方
- B、 卖方
- C、 第三方
- D、 中立方

答案： B

8、 能用口头表达和解释的, 就不要用文字来书写。这充分说明, 进行报价解释时必须( )

- A、 不问不答
- B、 有问必答
- C、 避虚就实
- D、 能言不书

答案： D

9、 下面哪些可以被认为是商务谈判。( )

- A、 销售谈判
- B、 合资合作谈判
- C、 外交谈判
- D、 独家专营经销谈判

答案： ABD

10、国际商务谈判效益的高低体现在哪些方面( )

- A、 谈判获取的利益
- B、 谈判各方关系的发展
- C、 谈判直接成本
- D、 谈判机会成本

答案： ABCD

11、国际商务谈判之前要做好哪些方面的准备工作。

- A、 信息搜集
- B、 物质资料
- C、 谈判人员
- D、 谈判方案

答案： ABCD

12、下列属于国际商务谈判原则的是

- A、 互利原则
- B、 平等原则
- C、 自愿原则
- D、 坚持立场原则

答案： ABC

13、表现情感最显著、最难掩饰的部分是表情。

答案： 正确

14、横向商务谈判是指在确定谈判的主要问题后，逐个讨论每一问题和条款，讨论一个问题解决一个问题，一直到谈判结束。

答案： 错误

15、在商务谈判中，谈判者不能因为谈判不顺利而向对方发泄情绪。

答案： 正确

16、所谓诚信，就是在商务谈判中对谈判对方毫无保留。

答案： 错误

17、演讲的基本要领是（ ）

- A、 (A) 满足听众的需要
- B、 (B) 借助听众达到自己的目的
- C、 (C) 怀有坚强的自信
- D、 (D) 通过演讲推销商品

答案： A

18、倾听对方谈话时，几乎不看对方是表示（ ）

- A、 试图掩饰什么
- B、 对谈话不感兴趣
- C、 赞同对方
- D、 积极,自信

答案： B

19、谈判中向对方提问：“你能接受这个价格吗？”属于（ ）

- A、 证实式提问
- B、 开放式提问
- C、 封闭式提问
- D、 诱导式提问

答案： C

20、“对这个问题，我虽没有调查过，但曾经听说过。”这种答复谈判对手的技巧是（ ）

- A、 避正答偏
- B、 答非所问
- C、 以问代答
- D、 推卸责任

答案： A

21、谈判人员具备了“T”形知识结构，这表明谈判人员是（ ）。

- A、 技术专家
- B、 商务专家
- C、 全能型专家
- D、 法律专家

答案： C

22、与阿拉伯商人接触时不能赠送酒类礼品，因为饮酒在阿拉伯国家是被严格禁止的。这突出反映的是商务谈判影响因素中的()

- A、 政治状况因素
- B、 法律制度因素
- C、 商业习惯因素
- D、 社会习俗因素

答案： D

23、商务谈判中必须要实现的目标被称为()

- A、 最低限度目标
- B、 实际需求目标
- C、 可接受的目标
- D、 最高期望目标

答案： A

24、“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。这充分说明谈判人员的能力培养方法应是( )

- A、 博览
- B、 勤思
- C、 总结
- D、 实践

答案： D

25、如果 A 国政府与 B 国政府存在政治矛盾，而 B 国与 C 国是很好的贸易伙伴，那么 A 国就有可能不愿与 C 国做生意。这突出反映的是商务谈判影响因素中的( )

- A、 政治状况因素
- B、 法律制度因素

C、 商业习惯因素

D、 社会习俗因素

答案： A

26、在倾听技巧中，最基本、最重要的是( )

A、 精力集中地听

B、 有鉴别的听

C、 克服先入为主的倾听做法

D、 通过记笔记来集中精力

答案： ABCD

27、在商务谈判中，倾听就是恭听、多听、偏听。

答案： 错误

28、一名出色的谈判者应该懂得要问“什么”，不要问“为什么”。

答案： 正确

29、一名优秀的谈判者不需要密切关注对方的反应。

答案： 错误

30、在商务谈判中要避免阻止追问的回答。

答案： 错误

31、在商务谈判中，语言沟通比非语言沟通重要。

答案： 错误

32、在商务谈判中，己方参与谈判的人员越多对谈判结果越有利。

答案： 错误

33、一名出色的谈判者应该既具备广博的综合知识，又有很强的专业知识。

答案： 正确

34、在商务谈判中，团队成员间只要做好明确的分工，扮好各自的角色，各司其职就可以了。

答案： 错误

35、对谈判人员的激励有物质激励和精神激励两种。

答案： 正确

36、在确保底线设置合理的前提下，一旦确定底线，那么无论客户提出怎样的条件，谈判团队都要尽可能地坚持底线。

答案： 正确

37、演讲时的肢体语言有（ ）

- A、 仪表
- B、 眼神
- C、 表情
- D、 音调

答案： ABCD

38、谈判过程中谈判小组需要集体商量对策，回答对方问题或协调本方各成员的意见和行动，下面哪些做法对己方保密不利的？

- A、 用暗语
- B、 用约定的动作、手势
- C、 在谈判桌上小声商量
- D、 写一张字条在桌上传递给每个人看
- E、 到谈判现场以外的地方商量

答案： DE

39、哪项不属于谈判思维艺术

- A、 跳跃思维
- B、 发散思维
- C、 逆向思维
- D、 假想思维

答案： D

40、在谈判磋商阶段，属于阻挡式策略的是（2分）

- A、 财政有限策略
- B、 资料不足策略
- C、 权利有限策略
- D、 晓以利害策略

答案： C

41、哪项不属于非语言沟通形

- A、 表情动作
- B、 手势
- C、 腿部语言
- D、 悄悄话

答案： D

42、积极、和谐、融洽属于谈判的中的气氛类型是

- A、 自然气氛
- B、 低调气氛
- C、 高调气氛
- D、 平调气氛

答案： A

43、哪项不是打破情绪性僵局的策略方法

- A、 调停法
- B、 体会法
- C、 横向式的谈判
- D、 称赞法

答案： D

44、哪项不属于让步的实质分类

- A、 实质让步
- B、 虚置让步
- C、 象征让步
- D、 消极让步

答案： B

45、哪项不是谈判者的心理基础

- A、 需要
- B、 高调
- C、 动机



D、 态度

答案： B

**46、商务谈判语言外交语言特征在于表达中的**

A、 多样性

B、 圆滑性

C、 扩展性

D、 富余性

答案： B

**47、非语言沟通作用不包括**

A、 表达情感

B、 显示自我情况

C、 调节动作

D、 象征自信

答案： D

**48、哪项不属于谈判思维艺术**

A、 跳跃思维

B、 发散思维

C、 逆向思维

D、 假想思维

答案： D

**49、在商务谈判中遇到的女性着装问题属于**

A、 次要问题

B、 首要问题

C、 无关紧要

D、 第三问题

答案： B

**50、**

商务谈判包括下列哪些构成要素

A、

谈判的主体

B、

谈判标的

C、

谈判的议题

D、

时间和地点条件

答案： ABCD

**51、**

按照谈判的方向划分分为

A、

分配型谈判

B、

融合型谈判

C、

横向谈判

D、

纵向谈判

答案： ABCD

**52、**

在谈判磋商阶段，属于阻挡式策略的是

A、 财政有限策略

B、 资料不足策略

C、

权利有限策略

D、

晓以利害策略

答案： ABC

**53、**

谈判场所的布置应为

A、

舒适

B、

宽敞

C、

整洁

D、

典雅

答案： ABCD

**54、**

商务谈判谈判气氛分为

A、

高调气氛

B、

低调气氛

C、

自然气氛

D、

不自然气氛

答案： ABCD

**55、**

在谈判之前需要收集哪几个方面的市场业务信息

- A、  
政治状况
  - B、  
宗教信仰
  - C、  
法律业务
  - D、  
语言的使用
- 答案： ABC

**56、开局阶段谈判任务的主要有**

- A、 创造谈判气氛
  - B、 讨价
  - C、 开场陈述
  - D、 报价
- 答案： ABCD

**57、以下哪项不是影响谈判背景环境条件的因素**

- A、 双方的人际关系因素
  - B、 经济与文化环境因素
  - C、 组织与个人背景环境
  - D、 谈判的地点因素
- 答案： D

**58、谈判成员队伍需预备哪些知识结构**

- A、 有关技术方面知识
  - B、 有关价格、交货、支付条件等商务方面知识
  - C、 有关合同法律方面的知识
  - D、 语言翻译方面的知识
- 答案： ABCD

**59、报价表达的基本要求有哪些**

- A、 先细后粗
- B、 诚恳自信
- C、 坚定果断
- D、 不加解释

答案： ABCD

**60、哪些项是签约仪式前需要做的准备**

- A、 布置好签字厅
- B、 安排好签字时的位次
- C、 庆饮香槟酒
- D、 预备好待签字的合同文本

答案： ABCD

**61、属于自然谈判类型的是**

- A、 冷淡、对立、紧张
- B、 松弛、缓慢、旷日持久
- C、 平淡、自然、舒缓
- D、 淡漠、冷静、消极

答案： C

**62、谈判者不顾自己和对方需要，是为了**

- A、 争取长远利益需要
- B、 双方共同目的出发
- C、 达到某种特殊预期目的，可不顾谈判双方的利益需要
- D、 以上都是

答案： C

**63、谈判开局阶段特点**

- A、 与谈话主题息息相关
- B、 时间短
- C、 与主题关联不大
- D、 重要的问题

答案： C

64、谈判的心理动机特点分为以下哪种类型

A、 经济型

B、 冒险型

C、

速度型

D、 创造型

答案： ACD

65、商务谈判人员的最佳年龄一般在（ ）

•

•

•

A、

(A) 20—40 岁

•

•

B、

(B) 30—60 岁

C、

(C) 35—55 岁

D、

(D) 40—60 岁

答案： C

**66、双方谈判人员适当互赠礼品的做法是**

- A、 贿赂
- B、 求助
- C、 润滑策略
- D、 暗盘交易

答案： C

**67、谈判地点的不同，可将谈判分为**

- A、 技术谈判、贸易谈判、价格谈判
- B、 价格谈判、军事谈判、外交谈判
- C、 国际谈判、国内谈判、中立地谈判
- D、 主场谈判、客场谈判、中立地谈判

答案： D

**68、恰当的谈判的条件包括下列哪项**

- A、 合适的谈判时间
- B、 合适的谈判地点
- C、 合适的背景环境

D、 合适的沟通方式

答案： ABCD

**69、按照谈判的方向划分分为**

A、 分配型谈判

B、 融合型谈判

C、 横向谈判

D、 纵向谈判

答案： ACD

**70、谈判者个体心理的知觉成分中，影响知觉的原因有**

A、 知觉的态度

B、 知觉的选择性

C、 知觉的需要

D、 成见效应

答案： ABD

**71、确定谈判人员队伍规模时应考虑的因素有**

A、 交易的重要性

B、 谈判者的个人情况

C、 谈判的进展情况

D、

谈判对手情况

答案： BCD

**72、日本人的谈判风格有**

A、 集体观念强

B、 注重相互交往，信任

C、 注重礼仪，面子

D、 执着耐心，不易退让

答案： BCD



73、下列哪种情况下先报价为好

- A、 对方是“行家”
- B、 高度竞争和高度冲突场合
- C、 对方不是“行家”
- D、 卖方

答案： ABC

74、在交谈过程中提问的方式有哪些

- A、 明确性提问
- B、 相关性提问
- C、 征求意见性提问
- D、 激励性提问

答案： ABCD

75、谈判思维的要素有

- A、 论证
- B、 判断
- C、 推理
- D、 概念

答案： ABC

76、哪项不属于谈判思维艺术(2.0)

- A、 跳跃思维
- B、 发散思维
- C、 逆向思维
- D、 假想思维

答案： D

77、在谈判磋商阶段,属于阻挡式策略的是(2.0)

- A、 财政有限策略
- B、 资料不足策略
- C、 权利有限策略
- D、 晓以利害策略

答案： D

78、哪项不属于开局谈判阶段的禁忌(2.0)

- A、 询问产品价格
- B、 咨询付款方式
- C、 了解产品质量
- D、 介绍自己

答案： D

79、对谈判对象的需求调查不包括(2.0)

- A、 对谈判对象的需求调查
- B、 谈判对象的权限
- C、 谈判对象能接受的价格水平
- D、 谈判对象对品牌的所持态度

答案： A

80、以下哪项不是影响谈判背景环境条件的因素(2.0)

- A、 双方的人际关系因素
- B、 经济与文化环境因素
- C、 组织与个人背景环境
- D、 谈判的地点因素

答案： D

81、“很荣幸能与您共同谈判该项目”属于商务谈判语言中的(2.0)

- A、 军事语言
- B、 外交语言
- C、 文学语言
- D、 闲聊

答案： B

82、属于自然谈判类型的是(2.0)

- A、 冷淡、对立、紧张
- B、 松弛、缓慢、旷日持久
- C、 平淡、自然、舒缓

D、 淡漠、冷静、消极

答案： C

**83、哪项不是谈判语言运用的条件(2.0)**

A、 对象

B、 目的

C、 环境

D、 话题

答案： D

**84、哪项不属于非语言沟通形式(2.0)**

A、 表情动作

B、 手势

C、 腿部语言

D、 悄悄话

答案： D

**85、经济环境的因素不包括(2.0)**

A、 国民收入

B、 人口数量

C、 顾客购买力

D、 社会政治

答案： D

**86、商务谈判语言外交语言特征在于表达中的(2.0)**

A、 多样性

B、 圆滑性

C、 扩展性

D、 富余性

答案： B

**87、按照让步实质分,不是让步的是(2.0)**

A、 积极让步

B、 消极让步

C、 虚置让步

D、 报低价

答案： D

88、“目标待定,只看攻击技术”属于商务谈判语言中的(2.0)

A、 外交语言

B、 军事语言

C、 文学语言

D、 商业法律语言

答案： B

89、谈判者不顾自己和对方需要,是为了(2.0)

A、 争取长远利益需要

B、 双方共同目的出发

C、 达到某种特殊预期目的,可不顾谈判双方的利益需要

D、 以上都是

答案： C

90、以下哪项不会对谈判的进程产生影响(2.0)

A、 谈判双方的个人背景

B、 谈判双方的教育程度

C、 谈判双方的性格特征

D、 谈判双方的年龄因素

答案： D

91、谈判开局阶段特点(2.0)

A、 与谈话主题息息相关

B、 时间短

C、 意义不大

答案： B

92、平淡、自然、舒缓属于谈判中的气氛类型是(2.0)

A、 自然气氛

B、 低调气氛

C、 高调气氛

答案： A

**93、最应该考虑谈判对方的影响人群是(2.0)**

A、 无业游民

B、 与对方有业务联系的人

C、 天桥下的乞丐

D、 小偷

答案： B

**94、哪项不是签约仪式前必备的(2.0)**

A、 布置好签字厅

B、 安排好签字时的位次

C、 准备香槟酒

D、 预备好待签字的合同文本

答案： C

**95、对谈判对象的需求调查不包括(2.0)**

A、 对谈判对象的需求调查

B、 谈判对象的权限

C、 谈判对象能接受的价格水平

D、 谈判主官个人的爱好

答案： D

**96、以下哪项不是谈判态度的三要素(2.0)**

A、 认识

B、 情感

C、 意向

D、 行为

答案： D

**97、商务谈判中服饰的功能对谈判者来说主要表现在(2.0)**

A、 自然功能上

B、 社会功能上

C、 以上都不是

答案： B

**98、按照谈判的方向划分分为(2.0)**

A、 分配型谈判

B、 融合型谈判

C、 横向谈判

D、 纵向谈判

答案： ABCD

**99、商务谈判包括下列哪些构成要素(2.0)**

A、 谈判的主体

B、 谈判标的

C、 谈判的议题

D、 时间和地点条件

答案： ABCD

**100、在谈判磋商阶段,属于阻挡式策略的是(2.0)**

A、 财政有限策略

B、 资料不足策略

C、 权利有限策略

D、 晓以利害策略

答案： ABC

**101、谈判思维艺术有(2.0)**

A、 假想思维

B、 跳跃思维

C、 思维多元化

D、 发散思维

答案： BCD

**102、谈判厂所的布置应为(2.0)**

A、 舒适

B、 宽敞

C、 整洁

D、 典雅

答案： ABC

**103、报价解释的基本要求有那些(2.0)**

A、 不问不答

B、 有问必答

C、 能言不书

D、 避虚就实

答案： ABCD

**104、谈判的心理动机特点分为以下哪种类型(2.0)**

A、 经济型

B、 冒险型

C、 速度型

D、 创造型

答案： ABC

**105、报价的基本要求有(2.0)**

A、 留出余地

B、 显示诚意

C、 期望要高

D、 有根据

答案： ABD

**106、谈判开局阶段的禁忌(2.0)**

A、 直奔主题

B、 毫无保留

C、 缺乏自信

D、 漫无边际

答案： ABCD

**107、在谈判之前需要收集哪几个方面的市场业务信息(2.0)**

A、 政治状况

- B、 宗教信仰
- C、 法律状况
- D、 语言的使用

答案： ABC

**108、谈判成员队伍需预备哪些结构配备(2.0)**

- A、 有关技术方面的知识
- B、 有关价格、交货、支付条件等商务方面知识
- C、 有关合同法律方面的知识
- D、 语言翻译方面的知识

答案： ABC

**109、报价表达的基本要求有哪些(2.0)**

- A、 先细后粗
- B、 诚恳自信
- C、 坚定果断
- D、 不加解释

答案： BCD

**110、按照谈判的性质划分分为(2.0)**

- A、 纵向谈判
- B、 分配型谈判
- C、 融合型谈判
- D、 横向谈判

答案： ABCD

**111、让步的原则是(2.0)**

- A、 次数要多
- B、 幅度递减
- C、 次数要少
- D、 幅度递增

答案： BD

**112、非语言沟通与语言沟通的关系有(2.0)**



- A、 “重复”和“认可”
- B、 “代替”和“调节”
- C、 非语言信息“加强”语言内容的作用
- D、 非语言信息“否认”语言信息

答案： ABCD

**113、 恰当的谈判的条件包括下列哪项 (2.0)**

- A、 合适的谈判时间
- B、 合适的谈判地点
- C、 合适的背景环境
- D、 合适的沟通方式

答案： ABCD

**114、 哪项是美国人的谈判风格 (2.0)**

- A、 坦率、自信
- B、 民族优越感强
- C、 注重时间观念
- D、 刻板严谨

答案： ABC

**115、 日本人的谈判风格有 (2.0)**

- A、 集体观念强
- B、 注重相互交往,信任
- C、 注重礼仪,面子
- D、 执着耐心,不易退让
- E、 精于商业,吃苦耐劳

答案： ABCD

**116、 让步的原则是 (2.0)**

- A、 次数要多
- B、 幅度递减
- C、 次数要少
- D、 幅度递增

答案： AB

117、下列哪项是商务谈判的类型(2.0)

- A、 一对一谈判
- B、 小组谈判
- C、 主场谈判
- D、 客座谈判

答案： ABCD

118、谈判开局阶段的禁忌(2.0)

- A、 直奔主题
- B、 毫无保留
- C、 易缺乏自信
- D、 漫无边际

答案： ABCD

119、下列哪种情况下先报价为好(2.0)

- A、 对方是“行家”
- B、 高度竞争和高度冲突场合
- C、 对方不是“行家”
- D、 卖方

答案： ABC

120、属于低调谈判类型的是(2.0)

- A、 积极、和谐、融洽
- B、 冷淡、对立、紧张
- C、 平淡、自然、舒缓
- D、 松弛、缓慢、旷日持久

答案： BCD

121、在交谈过程中提问的方式有哪些(2.0)

- A、 明确性提问
- B、 相关性提问
- C、 激励性提问

D、 征求意见性提问

E、 证实性提问

答案： ABCD

### 122、谈判思维的要素有(2.0)

A、 论证

B、 判断

C、 推理

D、 概念

答案： ABC

### 123、商务谈判的概念

答案： 两个或两个以上的从事商务活动的组织或个人，为了满足自身经济利益的需要，对涉及各方切身利益的分歧进行意见交换和磋商，谋求取得一致并达成协议的经济交往的活动。

### 124、谈判存在的本质是什么

答案： 只要有立场上的不同。或利益上的差异，就必须要靠谈判解决。

### 125、商务谈判包括下列哪些构成要素

A、 谈判的主体

B、 谈判标的

C、 谈判的议题

D、 时间和地点条件

答案： ABCD

126、谈判中，利益上的平衡不等于利益的平均，单方面的“让”与“取”都不能看作是谈判。

答案： 正确

### 127、以下哪项不是影响谈判背景环境条件的因素

A、 双方的人际关系因素

B、 经济与文化环境因素

C、 组织与个人背景环境

D、 谈判的地点因素

答案： D

128、以下哪项不会对谈判的进程产生影响

- A、 谈判双方的个人背景
- B、 谈判双方的教育程度
- C、 谈判双方的性格特征
- D、 谈判双方的年龄因素

答案： D

129、最应该考虑谈判对方的影响人群是

- A、 无业游民
- B、 国家退休干部
- C、 天桥下的乞丐
- D、 小偷

答案： B

130、恰当的谈判的条件包括下列哪项

- A、 合适的谈判时间
- B、 合适的谈判地点
- C、 合适的背景环境
- D、 合适的沟通方式

答案： ABCD

131、商务谈判是谈判者以获取( )为基本目的的

答案： 经济利益；

132、( )是所以商务谈判的核心内容

答案： 价值；

133、商务谈判的典型特点

答案： 1. 以经济利益为目的 2. 以价值谈判为核心 3. 合同条款的严密性和准确性

134、下列哪项是商务谈判的类型

- A、 一对一谈判
- B、 小组谈判
- C、 主场谈判

D、客座谈判

答案： ABCD

**135、按照谈判的性质划分分为**

A、纵向谈判

B、分配型谈判

C、融合型谈判

D、横向谈判

答案： BC

**136、按照谈判的方向划分分为**

A、分配型谈判

B、融合型谈判

C、横向谈判

D、纵向谈判

答案： CD

**137、融合型谈判最佳结果是双赢结果**

答案： 正确

**138、谈判班子应配备相应的人员包括业务熟练的商务人员，技术精湛的专业技术人员，精通经济法的法律人员以及熟悉业务的翻译人员和在场记录人员**

答案： 正确

**139、谈判班子中的首席代表的主要职责有哪些**

答案： 1. 监督谈判程序 2. 掌握谈判进程 3. 听取专业人员的建议 4. 协调谈判班子成员的意见 5. 决定谈判过程中的重要事项 6. 代表单位签约 7. 汇报谈判工作

**140、哪项不属于谈判班子中专业技术人员的基本职责**

A、弄清对方的意图条件

B、找出对方的分歧或差距

C、阐明乙方参加谈判的愿望条件

D、代表单位签约

答案： D

**141、谈判班子中的商务人员需具备哪些能力**

答案：指熟悉市场机制和各类商务规则的人才，通常由熟悉交易，惯例，交易行情，讨价还价的技巧，价格谈判条件并且语言表达能力强的业务人员担任

142、谈判班子中的法律人员是一项重要谈判项目的必然成员

答案：正确

143、谈判班子中记录人员具体职责是（ ），（ ），及时地记录谈判内容

答案：准确；完整；

144、简述确定谈判人员队伍规模时应考虑的因素

答案：1. 交易的重要性 2. 谈判的内容 3. 谈判者的个人情况 4. 谈判团队的配合情况 5. 谈判对手的情况 6. 谈判的进展情况

145、要想赢得谈判，在组成高质量的谈判小组的基础上，可不必通力合作，关系融洽

答案：错误

146、谈判小组的全体成员不一定每场谈判都有参加

答案：正确

147、选择谈判小组成员应当避免曾经或正在闹矛盾或冲突的人选

答案：正确

148、谈判是谈判主体间一系列的（ ）过程

答案：行为互动；

149、在谈判技术附件的一些谈判中商业主谈人必须都要出席

答案：错误

150、谈判班子具备哪些人员

答案：首席代表、专业人员、经济人员、法律人员、翻译人员、记录人员

151、确定谈判人员队伍规模时应考虑的因素有

- A、交易的重要性
- B、谈判者的个人情况
- C、谈判的进展情况
- D、谈判对手情况

答案：ABCD

152、谈判成员队伍需预备哪些结构配备

- A、 有关技术方面知识
- B、 有关价格、交货、支付条件等商务方面知识
- C、 有关合同法律方面的知识
- D、 语言翻译方面的知识

答案： ABCD

**153、在选择谈判人员时需要考虑对手的人员数量，如何配备，从而确定己方谈判小组的构成**

答案： 正确

**154、优秀谈判者可不必经过专门人员的谈判知识培训**

答案： 错误

**155、哪项不是谈判者的心理基础**

- A、 需要
- B、 高调
- C、 动机
- D、 态度

答案： B

**156、谈判者在谈判中站在对方的立场上，设身处地替对方着想，这种方法最易导致谈判成功**

答案： 正确

**157、谈判者同时服从对方和自己的需要，这是指谈判双方从( )出发**

答案： 共同利益；

**158、谈判者违背自己的需要，这是谈判者为了争取( )的需要**

答案： 长远利益；

**159、谈判者不顾自己和对方需要，是为了**

- A、 争取长远利益需要
- B、 双方共同目的出发
- C、 达到某种特殊预期目的，可不顾谈判双方的利益需要
- D、 以上都是

答案： C

160、谈判的动机心理类型中，经济型谈判者以追求交易中最低价格为目标，不遗余力的讨价还价，迫使对方让步

答案： 正确

161、只要谈判双方对谈判项目持积极合作的态度，这场谈判就成功了一半

答案： 正确

162、商务人员必须懂得态度的形成和转化理论，只有这样才能赢得胜利

答案： 正确

163、谈判者的威信是有( )与( )两个因素构成

答案： 专业性；可信性；

164、挑剔式开局策略目的

答案： 开局时，对对手的某项错误或礼仪失误严加指责，使其感到内疚，从而达到营销低调气氛，迫使对方让步目的

165、谈判者个体心理的知觉成分中，影响知觉的原因有

- A、 知觉的态度
- B、 知觉的选择性
- C、 知觉的需要
- D、 成见效应

答案： BCD

166、谈判中的成见效应有哪里种情况

答案： 1. 谈判人员把自己的经验教条化，以不变应万变，以同样的谈判方针、策略和战术去进行谈判；2. 谈判人员把自己在过去谈判接触中的感受无限地延伸和扩大，或使之固定化

167、谈判中的成见效应会妨碍我们客观地、清醒地、实际地对谈判所面临的各个方面的问题进行细致深入的分析，采取正确的态度和对策

答案： 正确

168、谈判的心理动机特点分为以下哪种类型

- A、 经济型
- B、 冒险型
- C、 速度型
- D、 创造型



答案： ABCD

169、以下哪项不是谈判态度的三要素

- A、 认识
- B、 情感
- C、 意向
- D、 行为

答案： D

170、知觉是脑对直接作用于感觉器官的客观事物或人的整体反映，是谈判者个体心理过程的主要成分之一

答案： 正确

171、谈判思维中的诡辩中，以相对为绝对是指把一个相对判断作为一个绝对判断的诡辩术

答案： 正确

172、谈判思维的要素有

- A、 论证
- B、 判断
- C、 推理
- D、 概念

答案： ABCD

173、谈判思维艺术有

- A、 假想思维
- B、 跳跃思维
- C、 思维多元化
- D、 发散思维

答案： BCD

174、哪项不属于谈判思维艺术

- A、 跳跃思维
- B、 发散思维
- C、 逆向思维
- D、 假想思维

答案： D

175、逆向思维是指以反问或以否定的角度来论述问题，驳斥对方论点的思维方法

答案： 正确

176、商务谈判语言外交语言特征在于表达中的

- A、 多样性
- B、 圆滑性
- C、 扩展性
- D、 富余性

答案： B

177、哪项不是谈判语言运用的条件

- A、 对象
- B、 目的
- C、 环境
- D、 话题

答案： C

178、例举几种典型的外交语言

答案： “很荣幸能与您共同谈判该项目”、“请恕我授权有限，不能满足您的要求”、“尽管 我们目前不能统一一起来， 但如果您想回到谈判桌前，可随时同我们联系

179、‘‘目标待定，只看攻击技术’’属于商务谈判语言中的

- A、 外交语言
- B、 军事语言
- C、 文学语言
- D、 商业法律语言

答案： B

180、“很荣幸能与您共同谈判该项目”属于商务谈判语言中的

- A、 军事语言
- B、 外交语言
- C、 商业法律语言

D、文学语言

答案： B

181、当话题涉及谈判中的障碍时，以（ ）、文学语言为主

答案： 外交；

182、对于异性谈判对手，多用外交、（ ）语言

答案： 商业法律；

183、当话题涉及介绍人员，公司概况和回顾历史时，以（ ）外交语言为宜

答案： 文学；

184、商务沟通概念

答案： 是指不同的个体或组织在商务活动中围绕各种信息所进行的传播、交换、理解、和说服工作。其目的:商务组织为了顺利地经营并取得经营的成功，为求得长期的生存发展，营造良好的经营环境。不同的组织:企业、政府部门、家庭、个人

185、沟通是一个纯粹的单向活动

答案： 错误

186、组织内部沟通有利于收集资料与分享信息

答案： 正确

187、商务组织外部关系主要表现为商务组织与人民的关系

答案： 错误

188、调整商务组织形象，有效商务沟通，有助于商务组织良好形象的建立

答案： 正确

189、口头交谈中涉及的技巧问题有提问、（ ）与（ ），重复，澄清，沉默等。

答案： 倾听；反映；

190、在倾听过程中，要少讲多问，保持良好精神状态，表现出耐心

答案： 正确

191、在交谈过程中提问的方式有哪些

A、明确性提问

B、相关性提问

C、激励性提问

D、 征求意见性提问

E、 证实性提问

答案： ABCDE

192、真正双向沟通和反馈，是一个分享信任，取得共识的过程，而不是其中一方试图主导交流或评审对方的过程

答案： 正确

193、非语言沟通作用不包括

A、 表达情感

B、 显示自我情况

C、 调节动作

D、 象征自信

答案： D

194、非语言沟通如何控制

答案： 1. 树立良好第一印象:树立自信、穿出品味、体格恰当 2 恰当地把握时空距离:如沟通时间的控制和空间控制

195、非语言沟通的首要功能是( )和( )的表现

答案： 感情；情绪；

196、非语言沟通与语言沟通的关系有

A、 “重复”和“认可”

B、 “代替”和“调节”

C、 非语言信息“加强”语言内容的作用

D、 非语言信息“否认”语言信息

答案： ABCD

197、商务谈判中，非语言沟通起着配合，辅助和加强语言的作用，能独立担当沟通功能

答案： 错误

198、非语言谈判不能准确的反映讲话者的思想和感情

答案： 错误

199、恼怒、快乐或软弱、振奋等情绪都可通过非语言沟通方式实现

答案： 正确

200、验证需要信息是指用动作来表达语言的内容，当非语言传递的信息验证了语言信息时，( )是最有效的

答案： 沟通；

201、非语言沟通无法独立担当起沟通功能

答案： 正确

202、费洛伊德认为，要了解说话人的深层心理，即无意识领域，单凭语言是不可靠的，人的动作比理性需要更能表现出人的情感和欲望

答案： 正确

203、非语言沟通在表达准确的时候可真实的传递信息

答案： 正确

204、验证语言信息功能有( )表达和( )表达

答案： 辅助语言表达

205、哪项不属于非语言沟通形式

A、 表情动作

B、 手势

C、 腿部语言

D、 悄悄话

答案： D

206、非语言沟通如何恰当把握时空距离

答案： 1. 时间的控制:沟通时间的选择，交往时间的长短，沟通次数的多少，以及赴约的迟早，往往显露出行为主体的品性与态度。2. 空间控制:空间的利用主要显示双方彼此间的关系

207、语言表达清楚是沟通的首要环节

答案： 正确

208、口头沟通的原则

答案： 语言表达清楚、有力；生动；讲究语言文明

209、封闭性问题的主要优点

答案： 交谈对象可以很快、坦率的做出特定反应，效率很高。不需要交谈对象进行深入反省，为说话者提供了有价值的信息

210、封闭性问题常用于( )、采集或获取信息

答案： 收集统计资料；

211、封闭性的问题不能被译成开放性的问题

答案： 错误

212、谈判前可不必了解对谈判方的社会习俗

答案： 错误

213、在谈判前应了解谈判方国家的宗教信仰

答案： 正确

214、谈判前必须选择合适的谈判语言

答案： 正确

215、谈判前需收集的政治状况包括

答案： 国家对企业管理程度、国家的经济运行体制、是计划经济还是市场经济体制、对方政府当局的稳定性、政府与买卖双方之间的政治关系如何

216、在正式谈判之前，谈判双方都必须做好各方面的( )工作，这样才能知己知彼，百战百胜

答案： 信息收集；

217、与商务谈判准备工作最直接，最密切的信息工作是( )

答案： 收集市场业务相关信息；

218、在谈判之前需要收集哪几个方面的市场业务信息

- A、 政治状况
- B、 宗教信仰
- C、 法律业务
- D、 语言的使用

答案： ABCD

219、商务谈判环境调查中，人口环境因素包括哪些

答案： 人口总量及增长状况；人口的性别构成、年龄构成、迁移构成及人口分布

220、在人均国民收入水平一定的情况下，人口总量及其增长状况决定了该国/该地区的( )及其发展趋势

答案： 市场容量；

221、不同性别结构、年龄构成都会影响一个国家某些产品的生产与销售

答案： 正确

222、经济环境不因素包括

- A、 国民收入
- B、 人口数量
- C、 顾客购买力

答案： B

223、政治法律环境对谈判的影响表现在

答案： 国家政治制度、政府经济干预的程度、有关经济的政策和法律法规等

224、一个国家的产业政策及其方向、有关企业与经济的法律，都会影响某些产品交易的谈判。

答案： 正确

225、对商务谈判环境从哪几个方面调查

答案： 人口环境、经历环境、社会文化环境、竞争环境、政治法律环境、自然气候条件

226、对谈判对手资质调查包括

- A、 对方对品牌所持态度
- B、 对方主体的合法资格
- C、 对方的资本信用与履行能力
- D、 对方的人际关系状况

答案： BC

227、对谈判对象的需求调查不包括

- A、 对谈判对象的需求调查
- B、 谈判对象的权限
- C、 谈判对象能接受的价格水平
- D、 谈判对象对品牌的所持态度

答案： B

228、审查对方的主体资格最简单的方法就去要求对方主动提供所必须具备的证件和材料

答案： 正确

229、代理出口的一方，具有代为出口的谈判主体资格，应承担谈判规定的义务

答案： 错误

230、谈判的主体资格就是能够进行谈判享有谈判的义务和能力

答案： 正确

231、对于各种不同类型客商，应区别对待，采取相应的对策

答案： 正确

232、客商身份分为哪几大类

答案： 世界享有一定声望和声誉的公司、享有一定知名度的客商、专门从事交易中介的客商、借树乘凉的客商、各种骗子型客商

233、在谈判之前，需要收集哪些方面的谈判对手信息

答案： 1. 对方的客商身份 2. 对方的资信情况 3. 对方的资本信用及履约能力 4 参加谈判人员的权限和谈判目的

234、谈判主体资格不合格，将会使已完成的谈判变为无效

答案： 正确

235、在任何时候，任何情况下也不要同一个没有任何决定权的人谈判，否则只会浪费时间

答案： 正确

236、需对谈判对手哪几种资质的调查

答案： 1. 对谈判对方的主体资格进行调查 2. 对谈判对方的权限进行调查 3. 了解对方的谈判时限 4. 了解对方谈判人员其他情况，如谈判对手、谈判班子组成情况及个人情况等

237、属于低调谈判类型的是

- A、 积极、和谐、融洽
- B、 冷淡、对立、紧张
- C、 平淡、自然、舒缓
- D、 松弛、缓慢、旷日持久

答案： BD

238、属于自然谈判类型的是

- A、 冷淡、对立、紧张



B、 松弛、缓慢、旷日持久

C、 平淡、自然、舒缓

D、 淡漠、冷静、消极

答案： C

### 239、谈判中的高调气氛是指

答案： 高调气氛是指谈判情势比较热烈，谈判双方情绪积极，态度主动，愉快因素成为谈判主导因素的一种谈判气氛。

### 240、谈判中高调营造气氛的方法分为( )、( )

答案： 感情攻击法；称赞法；

### 241、低调营造气氛目的

答案： 给对方制造某种压力，降低对方的谈判期望，促使对方作出让步

### 242、谈判中营造低调调节气氛的几种方法

答案： 指责法 沉默法 冷淡法 拖延法

### 243、谈判的开局阶段是指

答案： 谈判双方正式见面后进入具体谈判内容之前，双方相互介绍、寒暄以及就具体内容以外的话题进行交谈的阶段

### 244、谈判开局阶段特点

A、 与谈话主题息息相关

B、 时间短

C、 意义不大

答案： B

### 245、谈判开局阶段的禁忌

A、 直奔主题

B、 毫无保留

C、 易缺乏自信

D、 漫无边际

答案： ABCD

### 246、开局气氛对谈判有哪些影响

答案： 影响谈判主动权、谈判者的期望、基本格调与方式

247、开局谈判阶段与谈判的主体息息相关

答案： 错误

248、哪项不属于开局谈判阶段的禁忌

- A、 询问产品价格
- B、 咨询付款方式
- C、 了解产品质量
- D、 介绍自己

答案： D

249、谈判开局阶段的作用有哪些

答案： 影响谈判的主动权、影响谈判者的希望、影响谈判方式

250、平淡，自然，舒缓的谈判气氛主要表现为既不热烈也不紧张，谈判人员的情绪都毕竟平淡自然

答案： 正确

251、谈判气氛分为高调气氛、低调气氛和( )气氛

答案： 自然；

252、积极、和谐、融洽属于谈判的中的气氛类型是

- A、 自然气氛
- B、 低调气氛
- C、 高调气氛

答案： C

253、平淡、自然、舒缓属于谈判中的气氛类型是

- A、 自然气氛
- B、 低调气氛
- C、 高调气氛

答案： A

254、冷淡、对立、紧张属于谈判中的气氛类型是

- A、 自然气氛
- B、 低调气氛
- C、 高调气氛

答案： B

**255、除策略需要，一般情况下谈判者应营造一种谋求一致，和谐融洽的良好谈判气氛**

答案： 正确

**256、高调气氛指**

答案： 谈判情势比较热烈。谈判双方情绪积极、态度主动，愉快因素成为谈判主导因素的一种谈判气氛

**257、谈判中的高调气氛缺点是容易显出急切的心态，削弱谈判地位**

答案： 正确

**258、在高度竞争或高度冲突的场合，( )有利？**

- A、 后报价
- B、 先报价
- C、 两者都是

答案： B

**259、投标者与招标者之间，一般应由( )先报价**

答案： 投标者；

**260、卖方与买方之间，应由( )先报价**

答案： 买方；

**261、分割报价策略利用了对方的( )心理**

答案： 求廉；

**262、价格分割策略包括哪两种形式**

答案： 用较小单位的价格报价和把整体商品拆分为各构成单元分割报价,用较小单位商品的价格进行比较

**263、等额试让步特征**

答案： 逐步诱导，让步幅度较小，让步次数较多，很容易刺激谈判对手继续期待更进一步的让步

**264、递减式让步是一种( )、渐次下降的让步形态**

答案： 由大变小；

**265、让步的原则是**

- A、 次数要多
- B、 幅度递减
- C、 次数要少
- D、 幅度递增

答案： BC

#### 266、什么是谈判中的让步

答案： 谈判双方向对方妥协、退让己方的理想目标、降低己方的利益要求、向双方期望目标靠拢

#### 267、积极让步是以某些谈判条款上的( )来换取主要方式或基本方面的利益的让步

答案： 妥协；

#### 268、买卖双方就房产价格问题进行谈判。卖方一次性让出3万的利润。请问属于哪一种让步类型

答案： 次要让步

#### 269、某商场在淡季做出广告“大减价”“卖完回家”属于哪一种让步类型

答案： 主要让步

#### 270、任何一位在谈判桌上声明自己可以做出一切决定的谈判者都是不聪明、不理智的举动，是很危险的

答案： 正确

#### 271、在谈判磋商阶段，属于阻挡式策略的是

- A、 财政有限策略
- B、 资料不足策略
- C、 权利有限策略
- D、 晓以利害策略

答案： D

#### 272、谈判磋商阶段中，对攻式策略有哪些

答案： 以一换一策略、晓以利害策略、下通牒策略

#### 273、谈判磋商阶段中，阻挡式策略有哪些

答案： 权力有限策略、资料不足策略、财政有限策略、没有先例策略

#### 274、什么是谈判中的僵局

答案： 指在谈判过程中，双方因暂时不可调和的矛盾而形成的对峙

**275、谈判的僵局不等于谈判的破裂**

答案： 正确

**276、僵局产生的原因有( )性僵局和( )僵局**

答案： 情绪性；利益性；

**277、利益性僵局是谈判双方在谈判过程中，因为意见与立场不一致而产生的僵局**

答案： 正确

**278、谈判中的误解指的是**

答案： 非谈判对手说话的本意而被听者理解并接受，造成误解的情况

**279、谈判中的误解主要有译错、听错和( )这三种错误情况**

答案： 悟错；

**280、谈判中的文化差异是指**

答案： 国际商业谈判手间因民族文化背景的不同在谈判中形成的表达及处事方面的差异

**281、哪项不是打破情绪性僵局的策略方法**

- A、 调停法
- B、 体会法
- C、 横向式的谈判
- D、 称赞法

答案： D

**282、情绪性对立僵局的缓解方法有哪些**

答案： 有攻击法、妥协法、体会法、换人法及调停法

**283、离开谈判桌，以显示自己强硬的立场是运用攻击法来缓解情绪性对立僵局**

答案： 正确

**284、按照让步的姿态分为**

- A、 实质让步
- B、 积极让步

C、 虚置让步

D、 象征让步

答案： B

**285、按照让步的姿态分为( )让步和( )让步**

答案： 积极；消极；

**286、按照让步的实质分为**

A、 积极让步

B、 消极让步

C、 虚置让步

D、 次要让步

答案： C

**287、哪项不属于让步的实质分类**

A、 实质让步

B、 虚置让步

C、 象征让步

D、 消极让步

答案： D

**288、让步的基本模式有**

答案： 坚定式、等额式、慢递增式、快递增式、慢递减式、快递减式、不定式、一步到位式

**289、坚定式的让步是指不到关键时候绝不让步，让对方一直以为妥协无望。**

答案： 正确

**290、等额式的让步特征**

答案： 逐步诱导，让步幅度较小，但让步次数较多，很容易刺激谈判对手继续期待更进一步的让步

**291、递减式让步是一种( )，渐次下降的让步形态**

答案： 由大到小；

**292、最后让步的让步幅度必须满足( )( )要求**

答案： 幅度比较大；幅度不能过大；

293、有效促成签约有哪几种方法

答案： 最后期限法、请求成交法、假定成交法、选择成交法、小点成交法

294、选择成交法是指推销员直接向顾客提供一些购买决策选择方案，并要求顾客立即购买推销品的一种成交技术

答案： 正确

295、什么是小点成交法

答案： 指推销员利用成交小点来间接促成交易的一种成交技术

296、哪项不是签约仪式前需要做的准备

- A、 布置好签字厅
- B、 安排好签字时的位次
- C、 庆饮香槟酒
- D、 预备好待签字的合同文本

答案： C

297、谈判签约时，在签字仪式上露面的礼仪、接待人员可以穿自己的工作制服

答案： 正确

298、商务礼仪规定：每个签字人均应先签署己方保存的合同文本，然后在交由他方签字人签字。这一做法在礼仪上称为（ ）

答案： 轮换制；

299、签字厅的布置总原则是（ ）、（ ）、（ ）

答案： 庄重；整洁；清静；

300、谈判签约时，合乎礼仪的做法是：在签署双边性合同时，应请客方签字人在签字桌右侧就做，主方签字人则应同时就座于签字桌右侧。

答案： 正确

301、商务谈判中服饰的功能对谈判者来说主要表现在

- A、 自然功能上
- B、 社会功能上
- C、 以上都不是

答案： B

302、谈判中服饰是谈判者一定素质提现，在一定程度上体现出一个谈判者的文化修养和审美情趣

答案： 正确

303、商务谈判中谈判者服饰是不能反映出一个谈判者的文化修养和审美情趣的

答案： 错误

304、女性着装在商务谈判中遇到的

- A、 次要问题
- B、 首要问题
- C、 无关紧要

答案： B

305、在社交中，如果一面同对方握手，一面用眼睛注视着对方的面孔的人，在心理上有着较强的优势，是一种不大容易妥协的人

答案： 正确

306、服装是谈判者一定的素质提现，在一定程度上体现出一个谈判者的文化修养和审美情趣。

答案： 正确

307、日本人的谈判风格有

- A、 集体观念强
- B、 注重相互交往，信任
- C、 注重礼仪，面子
- D、 执着耐心，不易退让
- E、 经与商务，吃苦耐劳

答案： ABCDE

308、不论是美国人所讲的语言，还是其使用的货币，在国际商务活动中都是通用的

答案： 正确

309、世界上第一条流水线是美国人所发明的

答案： 正确

310、世界贸易有 50%以上是用美元结算



答案： 正确

311、在与美国人交谈中，要避免指名批评，因为美国人谈到他人时，都会顾忌损伤他人的人格

答案： 正确

312、美国人的谈判风格有哪些

答案： 坦率、自信；时间观念强；注重经济利益，务实；民族优越感强；语言幽默等

313、以计谋追求物质利益，是谈判者的营造特性

答案： 正确

314、对于美国人自信，滔滔不绝的作风，我们可以借其自信先了解情况，在其滔滔不绝的陈词中找到有价值的信息，了解目标虚实、谋划对策。

答案： 正确

315、德国人的谈判风格有哪些

答案： 重质量，守信用；刻板严谨；一切按制度和秩序行事；充分准备，效率高；守时，待人诚恳注重礼仪等

316、与德国人的谈判要诀有

答案： 做好充分准备；尊重德国人的商权；守时；尊重契约；保持耐心和尽量不要在晚上谈判

317、在与德国人谈判中，最佳的时间段应选择在晚上，因为晚上容易让人静下心来

答案： 错误

318、只有认真履行谈判合同，才能牢固树立在德国人心目中的形象，增强信誉

答案： 正确

319、在德国的法律条文中，关于保护商权规定的并不明确

答案： 错误

320、守时是德国人的一种文化意识

答案： 正确

321、德国人谈判者常会以本国的产品为衡量标准

答案： 正确

**322、以下哪项不是影响谈判背景环境条件的因素**

- A、 双方的人际关系因素
- B、 经济与文化环境因素
- C、 组织与个人背景环境
- D、 谈判的地点因素

答案： D

**323、以下哪项不是谈判态度的三要素**

- A、 认识
- B、 情感
- C、 意向
- D、 行为

答案： D

解析：

**324、以下哪项不会对谈判的进程产生影响**

- A、 谈判双方的个人背景
- B、 谈判双方的教育程度
- C、 谈判双方的性格特征
- D、 谈判双方的年龄因素

答案： D

**325、哪项不属于谈判思维艺术**

- A、 跳跃思维
- B、 发散思维
- C、 逆向思维
- D、 假想思维

答案： D

**326、哪项不是谈判者的心理基础**

- A、 需要
- B、 高调
- C、 动机
- D、 态度

答案： B

**327、商务谈判语言外交语言特征在于表达中的**

- A、 多样性
- B、 圆滑性
- C、 扩展性
- D、 富余性

答案： B

**328、谈判者不顾自己和对方需要，是为了**

- A、 争取长远利益需要
- B、 双方共同目的出发
- C、 达到某种特殊预期目的，可不顾谈判双方的利益需要
- D、 以上都是

答案： C

**329、“很荣幸能与您共同谈判该项目”属于商务谈判语言中的**

- A、 军事语言

答案：

**330、谈判厂所的布置应为**

- A、 舒适
- B、 宽敞
- C、 整洁
- D、 伏雅

答案： ABCD

**331、对谈判对象的需求调查不包括**

- A、 对谈判对象的需求调查
- B、 谈判对象的权限
- C、 谈判对象能接受的价格水平
- D、 谈判对象对品牌的所持态度

答案： B

**332、谈判开局阶段的禁忌**

- A、 直奔主题
- B、 毫无保留
- C、 易缺乏自信
- D、 漫无边际

答案： ABCD

**333、属于自然谈判类型的是**

- A、 冷淡、对立、紧张
- B、 松弛、缓慢、旷日持久
- C、 平淡、自然、舒缓
- D、 淡漠、冷静、消极

答案： C

**334、下列哪项是商务谈判的类型**

- A、 一对一谈判
- B、 小组谈判
- C、 主场谈判
- D、 客座谈判

答案： ABCD

**335、哪项不属于开局谈判阶段的禁忌**

- A、 询问产品价格
- B、 咨询付款方式
- C、 了解产品质量
- D、 介绍自己

答案： D

**336、按照谈判的性质划分分为**

- A、 纵向谈判
- B、 分配型谈判
- C、 融合型谈判
- D、 横向谈判

答案： BC

**337、积极、和谐、融洽属于谈判的中的气氛类型是**

- A、 自然气氛
- B、 低调气氛
- C、 高调气氛
- D、 平调气氛

答案： C

**338、按照谈判的方向划分分为**

- A、 分配型谈判
- B、 融合型谈判
- C、 横向谈判
- D、 纵向谈判

答案： CD

**339、客商身份分为哪几大类**

- A、 世界享有一定声望和声誉的公司
- B、 享有一定知名度的客商
- C、 专门从事交易中介的客商
- D、 借树乘凉的客商

答案： ABCD

**340、确定谈判人员队伍规模时应考虑的因素有**

- A、 交易的重要性
- B、 谈判者的个人情况
- C、 谈判的进展情况
- D、 谈判对手情况

答案： ABCD

**341、对谈判对手资质调查包括**

- A、 对方对品牌所持态度
- B、 对方主体的合法资格
- C、 对方的资本信用与履行能力
- D、 对方的人际关系状况

答案： BC

**342、日本人的谈判风格有**

- A、 集体观念强
- B、 注重相互交往，信任
- C、 注重礼仪，面子
- D、 执着耐心，不易退让

答案： ABCD

**343、属于低调谈判类型的是**

- A、 积极、和谐、融洽
- B、 冷淡、对立、紧张
- C、 平淡、自然、舒缓
- D、 松弛、缓慢、旷日持久

答案： BD

**344、谈判者个体心理的知觉成分中，影响知觉的原因有**

- A、 知觉的态度
- B、 知觉的选择性
- C、 知觉的需要
- D、 成见效应

答案： BCD

**345、谈判思维的要素有**

- A、 论证
- B、 判断
- C、 推理
- D、 概念

答案： ABCD

**346、谈判的心理动机特点分为以下哪种类型**

- A、 经济型
- B、 冒险型
- C、 速度型

D、创造型

答案： ABCD

**347、让步的原则是**

A、次数要多

B、幅度递减

C、次数要少

D、幅度递增

答案： BC

**348、谈判气氛分为**

A、高调气氛

B、低调气氛

C、自然气氛

D、不自然气氛

答案： ABC

**349、在谈判磋商阶段，属于阻挡式策略的是**

A、财政有限策略

B、资料不足策略

C、权利有限策略

D、晓以利害策略

答案： ABCD

**350、谈判思维艺术有**

A、假想思维

B、跳跃思维

C、思维多元化

D、发散思维

答案： BCD

**351、商务谈判包括下列哪些构成要素**

A、谈判的主体

B、谈判标的

- C、 谈判的议题
- D、 时间和地点条件

答案： ABCD

**352、在交谈过程中提问的方式有哪些**

- A、 明确性提问
- B、 相关性提问
- C、 激励性提问
- D、 征求意见性提问

答案： ABCD

**353、恰当的谈判的条件包括下列哪项**

- A、 合适的谈判时间
- B、 合适的谈判地点
- C、 合适的背景环境
- D、 合适的沟通方式

答案： ABCD

**354、非语言沟通与语言沟通的关系有**

- A、 “重复”和“认可”
- B、 “代替”和“调节”
- C、 非语言信息“加强”语言内容的作用
- D、 非语言信息“否认”语言信息

答案： ABCD

**355、商务谈判摸底的方式有**

- A、 提问
- B、 猜测
- C、 观察
- D、 诱导

答案： ACD

**356、在谈判之前需要收集哪几个方面的市场业务信息**

- A、 政治状况



- B、 宗教信仰
- C、 法律业务
- D、 语言的使用

答案： ABCD

**357、谈判成员队伍需预备哪些结构配备**

- A、 有关技术方面知识
- B、 有关价格、交货、支付条件等商务方面知识
- C、 有关合同法律方面的知识
- D、 语言翻译方面的知识

答案： ABCD

**358、对于异性谈判对手，多用外交、（ ）语言**

答案： 商业法律；

**359、报价的基本要求有**

- A、 留出余地
- B、 显示诚意
- C、 期望要高
- D、 有根据

答案： ABCD

**360、当话题涉及介绍人员，公司概况和回顾历史时，以（ ）外交语言为宜**

答案： 文学；

**361、下列哪种情况下先报价为好**

- A、 对方是“行家”
- B、 高度竞争和高度冲突场合
- C、 对方不是“行家”
- D、 卖方

答案： BCD

**362、当同类、同质产品的流向，客户需求急缓程度、购买数量及时间不同时，采用（ ）报价策略**

答案： 针对；

**363、确定谈判人员队伍规模时应考虑的因素有**

- A、 交易的重要性
- B、 谈判的内容
- C、 谈判者的个人情况
- D、 谈判对手的情况

答案： ABCD

**364、非语言沟通的首要功能是( )的编表现**

答案： 感情和情绪；

**365、报价解释的基本要求有那些**

- A、 不问不答
- B、 有问必答
- C、 能言不书
- D、 避虚就实

答案： ABCD

**366、验证需要信息是指用动作来表达语言的内容，当非语言传递的信息验证了语言信息时，( )是最有效的**

答案： 沟通；

**367、报价表达的基本要求有哪些**

- A、 先细后粗
- B、 诚恳自信
- C、 坚定果断
- D、 不加解释

答案： BCD

**368、进攻法是指通过( )或形为来表达己方强硬的心态**

答案： 语言；

**369、哪项是美国人的谈判风格**

- A、 坦率、自信
- B、 民族优越感强
- C、 注重时间观念

D、刻板严谨

答案： ABC

370、谈判者同时服从对方和自己的需要，这是指谈判双方从( )出发

答案： 共同利益；

371、最后让步的让步幅度必须满足( )要求

答案： 幅度比较大，幅度不能过大；

372、在人均国民收入水平一定的情况下，人口总量及其增长状况决定了该国/该地区的( )及其发展趋势

答案： 市场容量；

373、卖方与买方之间，应由( )先报价

答案： 买方；

374、谈判中，利益上的平衡不等于利益的平均，单方面的“让”与“取”都不能看作是谈判。

答案： 正确

375、签字厅的布置总原则是( )

答案： 庄重，整洁，清静；

376、在倾听过程中，要少讲多问，保持良好精神状态，表现出耐心

答案： 正确

377、按照让步的姿态分为( )让步

答案： 积极和消极；

378、谈判班子中的法律人员是一项重要谈判项目的必然成员

答案： 正确

379、融合型谈判最佳结果是( )结果

答案： 双赢；

380、沟通是一个纯粹的单向活动

答案： 错误

381、情绪性对立僵局的缓解方法有( )法、休会法以及换人法及调停法

答案： 攻击；妥协；

382、在选择谈判人员时需要考虑对手的人员数量，如何配备，从而确定己方谈判小组的构成

答案： 正确

383、谈判磋商阶段中，对攻式策略有以一换一策略、晓以利害策略和( )策略

答案： 下通牒；

384、非语言沟通无法独立担当起沟通功能

答案： 正确

385、谈判气氛分为高调气氛、低调气氛和( )气氛

答案： 自然；

386、费洛伊德认为，要了解说话人的深层心理，即无意识领域，单凭语言是不可靠的，人的动作比理性需要更能表现出人的情感和欲望

答案： 正确

387、商务谈判是谈判者以获取( )为基本目的的

答案： 经济利益；

388、代理出口的一方，具有代为出口的谈判主体资格，应承担谈判规定的义务

答案： 错误

389、( )是所以商务谈判的核心内容

答案： 价值；

390、对于各种不同类型客商，应区别对待，采取相应的对策

答案： 正确

391、谈判班子中记录人员具体职责是( )，及时地记录谈判内容

答案： 准确；完整；

392、谈判的僵局不等于谈判的破裂

答案： 正确

393、谈判中高调营造气氛的方法分为感情攻击法，( )

答案： 称赞法；

394、封闭性的问题不能被译成开放性的问题

答案： 错误

395、当同类、同质产品的流向，客户需求急缓程度、购买数量及时间相同时，采用( )报价策略

答案： 统一报价；

396、谈判存在的本质是什么

答案： 只要有立场上的不同。或利益上的差异，就必须要靠谈判解决。

397、谈判者违背自己的需要，这是谈判者为了争取( )的需要

答案： 长远利益；

398、谈判班子中的首席代表的主要职责有哪些

答案： 1. 监督谈判程序 2. 掌握谈判进程 3. 听取专业人员的建议 4. 协调谈判班子成员的意见 5. 决定谈判过程中的重要事项 6. 代表单位签约 7. 汇报谈判工作

399、谈判者的威信是有( )与可信性两个因素构成

答案： 专业性；

400、低调营造气氛目的

答案： 给对方制造某种压力，降低对方的谈判期望，促使对方作出让步

401、当话题涉及谈判中的障碍时，以( )、文学语言为主

答案： 外交；

402、口头沟通的原则

答案： 语言表达清楚、有力；生动；讲究语言文明

403、口头交谈中涉及的技巧问题有提问、( )与( )，重复，澄清，沉默等。

答案： 倾听；

404、谈判磋商阶段中，对攻式策略有哪些

答案： 以一换一策略、晓以利害策略、下通牒策略

405、谈判班子应配备相应的人员包括业务熟练的商务人员，技术精湛的专业技术人员，精通经济法的法律人员以及熟悉业务的翻译人员和在场记录人员

答案： 正确

406、谈判中营造低调调节气氛的几种方法

答案： 指责法 沉默法 冷淡法 拖延法

407、优秀谈判者可不必经过专门人员的谈判知识培训

答案： 错误

#### 408、谈判的开局阶段是指

答案： 谈判双方正式见面后进入具体谈判内容之前，双方相互介绍、寒暄以及就具体内容以外的话题进行交谈的阶段

#### 409、要想赢得谈判，在组成高质量的谈判小组的基础上，可不必通力合作，关系融洽

答案： 错误

#### 410、情绪性对立僵局的缓解方法有哪些

答案： 有攻击法、妥协法、休会法、换人法及调停法

#### 411、谈判磋商阶段中，阻挡式策略有哪些

答案： 权力有限策略、资料不足策略、财政有限策略、没有先例策略

#### 412、什么是小点成交法

答案： 指推销员利用成交小点来间接促成交易的一种成交技术

#### 413、商务谈判的典型特点

答案： 1. 以经济利益为目的 2. 以价值谈判为核心 3. 合同条款的严密性和准确性

#### 414、什么是谈判中的僵局

答案： 指在谈判过程中，双方因暂时不可调和的矛盾而形成的对峙

#### 415、谈判开局阶段的作用有哪些

答案： 影响谈判的主动权、影响谈判者的希望、影响谈判方式

#### 416、让步的基本模式有

答案： 坚定式、等额式、慢递增式、快递增式、慢递减式、快递减式、不定式、一步到位式

#### 417、高调气氛指

答案： 谈判情势比较热烈。谈判双方情绪积极、态度主动，愉快因素成为谈判主导因素的一种谈判气氛

#### 418、如何营造谈判中的高调气氛

答案： 利用感情攻击法和称赞法，从而调动对方情绪，营造高调氛围

#### 419、谈判班子具备哪些人员

答案： 首席代表、专业人员、经济人员、法律人员、翻译人员、记录人员

#### 420、谈判中的误解指的是

答案： 非谈判对手说话的本意而被听者理解并接受，造成误解的情况

#### 421、价格分割策略包括哪两种形式

答案： 用较小单位的价格报价和把整体商品拆分为各构成单元分割报价,用较小单位商品的价格进行比较

#### 422、谈判中的进攻法指的是什么

答案： 指通过语言或行为来表达己方的强硬姿态，从而获取谈判对手必要的尊重，并借以制造心理优势，使得谈判顺利的进行下去

#### 423、等额式的让步特征

答案： 逐步诱导，让步幅度较小，但让步次数较多，很容易刺激谈判对手继续期待更进一步的让步