

商务谈判

[1] 题型.简答题

[1] 题干.商务谈判的概念

[1] 正确答案.A

[1] 难易度.难

[1] 选项数.1

[1] A.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。

[2] 题型.简答题

[2] 题干.谈判存在的本质是什么

[2] 正确答案.A

[2] 难易度.难

[2] 选项数.1

[2] A.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。

[4] 题型.判断题

[4] 题干.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。

[4] 正确答案.A

[4] 难易度.中

[4] 选项数.2

[4] A.正确

[4] B.错误

- [5] 题型.单选题
- [5] 题干.以下哪项不是影响谈判背景环境条件的因素
- [5] 正确答案.D
- [5] 难易度.易
- [5] 选项数.4
- [5] A.双方的人际关系因素
- [5] B.经济与文化环境因素
- [5] C.组织与个人背景环境
- [5] D.谈判的地点因素
-

- [6] 题型.单选题
- [6] 题干.以下哪项不会对谈判的进程产生影响
- [6] 正确答案.D
- [6] 难易度.中
- [6] 选项数.4
- [6] A.谈判双方的个人背景
- [6] B.谈判双方的教育程度
- [6] C.谈判双方的性格特征
- [6] D.谈判双方的年龄因素
-

- [7] 题型.单选题
- [7] 题干.最应该考虑谈判对方的影响人群是
- [7] 正确答案.B
- [7] 难易度.易
- [7] 选项数.4
- [7] A.无业游民
- [7] B.国家退休干部
- [7] C.天桥下的乞丐
- [7] D.小偷
-

[9] 题型.填空题

[9] 题干.商务谈判是谈判者以获取()为基本目的的

[9] 正确答案.A

[9] 难易度.难

[9] 选项数.1

[9] A.经济利益

[10] 题型.填空题

[10] 题干.()是所以商务谈判的核心内容

[10] 正确答案.A

[10] 难易度.易

[10] 选项数.1

[10] A.价值

[11] 题型.简答题

[11] 题干.商务谈判的典型特点

[11] 正确答案.A

[11] 难易度.中

[11] 选项数.1

[11] A.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

[15] 题型.判断题

[15] 题干.融合型谈判最佳结果是双赢结果

[15] 正确答案.A

[15] 难易度.易

[15] 选项数.2

[15] A.正确

[15] B.错误

[16] 题型.判断题

[16] 题干.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

[16] 正确答案.A

[16] 难易度.易

[16] 选项数.2

[16] A.正确

[16] B.错误

[17] 题型.简答题

[17] 题干.谈判班子中的首席代表的主要职责有哪些

[17] 正确答案.A

[17] 难易度.难

[17] 选项数.1

[17] A.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

[18] 题型.单选题

[18] 题干.哪项不属于谈判班子中专业技术人员的基本职责

[18] 正确答案.D

[18] 难易度.中

[18] 选项数.4

[18] A.弄清对方的意图条件

[18] B.找出对方的分歧或差距

[18] C.阐明乙方参加谈判的愿望条件

[18] D.代表单位签约

[19] 题型.简答题

[19] 题干.谈判班子中的商务人员需具备哪些能力

[19] 正确答案.A

[19] 难易度.难

[19] 选项数.1

[19] A.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

[20] 题型.判断题

[20] 题干.谈判班子中的法律人员是一项重要谈判项目的必然成员

[20] 正确答案.A

[20] 难易度.易

[20] 选项数.2

[20] A.正确

[20] B.错误

[21] 题型.填空题

[21] 题干.谈判班子中记录人员具体职责是（ ），（ ），及时地记录谈判内容

[21] 正确答案.A

[21] 难易度.中

[21] 选项数.2

[21] A.准确

[21] B.完整

[22] 题型.简答题

[22] 题干.简述确定谈判人员队伍规模时应考虑的因素

[22] 正确答案.A

[22] 难易度.难

[22] 选项数.1

[22] A.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

[23] 题型.判断题

[23] 题干.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

[23] 正确答案.B

[23] 难易度.易

[23] 选项数.2

[23] A.正确

[23] B.错误

[24] 题型.判断题

[24] 题干.谈判小组的全体成员不一定每场谈判都有参加

[24] 正确答案.A

[24] 难易度.中

[24] 选项数.2

[24] A.正确

[24] B.错误

[25] 题型.判断题

[25] 题干.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

[25] 正确答案.A

[25] 难易度.易

[25] 选项数.2

[25] A.正确

[25] B.错误

[26] 题型.填空题

[26] 题干.谈判是谈判主体间一系列的()过程

[26] 正确答案.A

[26] 难易度.易

[26] 选项数.1

[26] A.行为互动

[27] 题型.判断题

[27] 题干.在谈判技术附件的一些谈判中商业主谈人必须都要出席

[27] 正确答案.B

[27] 难易度.易

[27] 选项数.2

[27] A.正确

[27] B.错误

[28] 题型.简答题

[28] 题干.谈判班子具备哪些人员

[28] 正确答案.A

[28] 难易度.易

[28] 选项数.1

[28] A.首席代表、专业人员、经济人员、法律人员、翻译人员、记录人员

[31] 题型.判断题

[31] 题干.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

[31] 正确答案.A

[31] 难易度.易

[31] 选项数.2

[31] A.正确

[31] B.错误

[32] 题型.判断题

[32] 题干.优秀谈判者可不必经过专门人员的谈判知识培训

[32] 正确答案.B

[32] 难易度.易

[32] 选项数.2

[32] A.正确

[32] B.错误

[33] 题型.单选题

[33] 题干.哪项不是谈判者的心理基础

[33] 正确答案.B

[33] 难易度.中

[33] 选项数.4

[33] A.需要

[33] B.高调

[33] C.动机

[33] D.态度

[34] 题型.判断题

[34] 题干.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

[34] 正确答案.A

[34] 难易度.易

[34] 选项数.2

[34] A.正确

[34] B.错误

[35] 题型.填空题

[35] 题干.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

[35] 正确答案.A

[35] 难易度.中

[35] 选项数.1

[35] A.共同利益

[36] 题型.填空题

[36] 题干.谈判者违背自己的需要, 这是谈判者为了争取()的需要

[36] 正确答案.A

[36] 难易度.易

[36] 选项数.1

[36] A.长远利益

[37] 题型.单选题

[37] 题干.谈判者不顾自己和对方需要, 是为了

[37] 正确答案.C

[37] 难易度.中

[37] 选项数.4

[37] A.争取长远利益需要

[37] B.双方共同目的出发

[37] C.达到某种特殊预期目的, 可不顾谈判双方的利益需要

[37] D.以上都是

[38] 题型.判断题

[38] 题干.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

[38] 正确答案.A

[38] 难易度.易

[38] 选项数.2

[38] A.正确

[38] B.错误

[39] 题型.判断题

[39] 题干.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

[39] 正确答案.A

[39] 难易度.易

[39] 选项数.2

[39] A.正确

[39] B.错误

[40] 题型.判断题

[40] 题干.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

[40] 正确答案.A

[40] 难易度.易

[40] 选项数.2

[40] A.正确

[40] B.错误

[41] 题型.填空题

[41] 题干.谈判者的威信是有()与()两个因素构成

[41] 正确答案.A

[41] 难易度.中

[41] 选项数.2

[41] A.专业性

[41] B.可信性

[42] 题型.简答题

[42] 题干.挑剔式开局策略目的

[42] 正确答案.A

[42] 难易度.中

[42] 选项数.1

[42] A.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

[44] 题型.简答题

[44] 题干.谈判中的成见效应有哪些种情况

[44] 正确答案.A

[44] 难易度.易

[44] 选项数.1

[44] A.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

[45] 题型.判断题

[45] 题干.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

[45] 正确答案.A

[45] 难易度.易

[45] 选项数.2

[45] A.正确

[45] B.错误

[47] 题型.单选题

[47] 题干.以下哪项不是谈判态度的三要素

[47] 正确答案.D

[47] 难易度.易

[47] 选项数.4

[47] A.认识

[47] B.情感

[47] C.意向

[47] D.行为

[48] 题型.判断题

[48] 题干.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

[48] 正确答案.A

[48] 难易度.易

[48] 选项数.2

[48] A.正确

[48] B.错误

[49] 题型.判断题

[49] 题干.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

[49] 正确答案.A

[49] 难易度.易

[49] 选项数.2

[49] A.正确

[49] B.错误

[52] 题型.单选题

[52] 题干.哪项不属于谈判思维艺术

[52] 正确答案.D

[52] 难易度.中

[52] 选项数.4

[52] A.跳跃思维

[52] B.发散思维

[52] C.逆向思维

[52] D.假想思维

[53] 题型.判断题

[53] 题干.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

[53] 正确答案.A

[53] 难易度.易

[53] 选项数.2

[53] A.正确

[53] B.错误

[54] 题型.单选题

[54] 题干.商务谈判语言外交语言特征在于表达中的

[54] 正确答案.B

[54] 难易度.中

[54] 选项数.4

[54] A.多样性

- [54] B.圆滑性
- [54] C.扩展性
- [54] D.富余性

-
- [55] 题型.单选题
 - [55] 题干.哪项不是谈判语言运用的条件
 - [55] 正确答案.C
 - [55] 难易度.中
 - [55] 选项数.4
 - [55] A.对象
 - [55] B.目的
 - [55] C.环境
 - [55] D.话题

-
- [56] 题型.简答题
 - [56] 题干.例举几种典型的外交语言
 - [56] 正确答案.A
 - [56] 难易度.难
 - [56] 选项数.1
 - [56] A. “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起来,但如果您想回到谈判桌前,可随时同我们联系

-
- [57] 题型.单选题
 - [57] 题干. ‘ ‘目标待定,只看攻击技术’ ’ 属于商务谈判语言中的
 - [57] 正确答案.B
 - [57] 难易度.易
 - [57] 选项数.4
 - [57] A.外交语言

- [57] B.军事语言
 - [57] C.文学语言
 - [57] D.商业法律语言
-

[58] 题型.单选题

[58] 题干.“很荣幸能与您共同谈判该项目”属于商务谈判语言中的

[58] 正确答案.B

[58] 难易度.易

[58] 选项数.4

[58] A.军事语言

[58] B.外交语言

[58] C.商业法律语言

[58] D.文学语言

[59] 题型.填空题

[59] 题干.当话题涉及谈判中的障碍时,以()、文学语言为主

[59] 正确答案.A

[59] 难易度.易

[59] 选项数.1

[59] A.外交

[60] 题型.填空题

[60] 题干.对于异性谈判对手,多用外交、()语言

[60] 正确答案.A

[60] 难易度.中

[60] 选项数.1

[60] A.商业法律

[61] 题型.填空题

[61] 题干.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

[61] 正确答案.A

[61] 难易度.中

[61] 选项数.1

[61] A.文学

[62] 题型.简答题

[62] 题干.商务沟通概念

[62] 正确答案.A

[62] 难易度.中

[62] 选项数.1

[62] A.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

[63] 题型.判断题

[63] 题干.沟通是一个纯粹的单向活动

[63] 正确答案.B

[63] 难易度.中

[63] 选项数.2

[63] A.正确

[63] B.错误

[64] 题型.判断题

[64] 题干.组织内部沟通有利于收集资料与分享信息

[64] 正确答案.A

[64] 难易度.易

[64] 选项数.2

[64] A.正确

[64] B.错误

[65] 题型.判断题

[65] 题干.商务组织外部关系主要表现为商务组织与人民的关系

[65] 正确答案.B

[65] 难易度.易

[65] 选项数.2

[65] A.正确

[65] B.错误

[66] 题型.判断题

[66] 题干.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

[66] 正确答案.A

[66] 难易度.易

[66] 选项数.2

[66] A.正确

[66] B.错误

[67] 题型.填空题

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

[67] 正确答案.B

[67] 难易度.易

[67] 选项数.2

[67] A.倾听

[67] B.反映

[68] 题型.判断题

[68] 题干.在倾听过程中, 要少讲多问, 保持良好精神状态, 表现出耐心

[68] 正确答案.A

[68] 难易度.易

[68] 选项数.2

[68] A.正确

[68] B.错误

[70] 题型.判断题

[70] 题干.真正的双向沟通和反馈, 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

[70] 正确答案.A

[70] 难易度.易

[70] 选项数.2

[70] A.正确

[70] B.错误

[71] 题型.单选题

[71] 题干.非语言沟通作用不包括

[71] 正确答案.D

[71] 难易度.中

[71] 选项数.4

[71] A.表达情感

[71] B.显示自我情况

[71] C.调节动作

[71] D.象征自信

[72] 题型.简答题
[72] 题干.非语言沟通如何控制
[72] 正确答案.A
[72] 难易度.难
[72] 选项数.1
[72] A.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

[73] 题型.填空题
[73] 题干.非语言沟通的首要功能是()和()的编表现
[73] 正确答案.A
[73] 难易度.中
[73] 选项数.2
[73] A.感情
[73] B.情绪

[75] 题型.判断题
[75] 题干.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
[75] 正确答案.B
[75] 难易度.易
[75] 选项数.2
[75] A.正确
[75] B.错误

[76] 题型.判断题
[76] 题干.非语言谈判不能准确的反映讲话者的思想和感情
[76] 正确答案.B
[76] 难易度.易

[76] 选项数.2

[76] A.正确

[76] B.错误

[77] 题型.判断题

[77] 题干.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

[77] 正确答案.A

[77] 难易度.易

[77] 选项数.2

[77] A.正确

[77] B.错误

[78] 题型.填空题

[78] 题干.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

[78] 正确答案.A

[78] 难易度.易

[78] 选项数.1

[78] A.沟通

[79] 题型.判断题

[79] 题干.非语言沟通无法独立担当起沟通功能

[79] 正确答案.A

[79] 难易度.易

[79] 选项数.2

[79] A.正确

[79] B.错误

[80] 题型.判断题

[80] 题干.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

[80] 正确答案.A

[80] 难易度.易

[80] 选项数.2

[80] A.正确

[80] B.错误

[81] 题型.判断题

[81] 题干.非语言沟通在表达准确的时候可真实的传递信息

[81] 正确答案.A

[81] 难易度.易

[81] 选项数.2

[81] A.正确

[81] B.错误

[82] 题型.选择题

[82] 题干.验证语言信息功能有()表达和()表达

[82] 正确答案.A

[82] 难易度.中

[82] 选项数.2

[82] A.辅助语言表达

[82] B.替代语言表达

[83] 题型.单选题

[83] 题干.哪项不属于非语言沟通形式

[83] 正确答案.D

[83] 难易度.中

- [83] 选项数.4
 - [83] A.表情动作
 - [83] B.手势
 - [83] C.腿部语言
 - [83] D.悄悄话
-

- [84] 题型.简答题
 - [84] 题干.非语言沟通如何恰当把握时空距离
 - [84] 正确答案.A
 - [84] 难易度.中
 - [84] 选项数.1
 - [84] A.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
-

- [85] 题型.判断题
 - [85] 题干.语言表达清楚是沟通的首要环节
 - [85] 正确答案.A
 - [85] 难易度.易
 - [85] 选项数.2
 - [85] A.正确
 - [85] B.错误
-

- [86] 题型.简答题
 - [86] 题干.口头沟通的原则
 - [86] 正确答案.A
 - [86] 难易度.易
 - [86] 选项数.1
 - [86] A.语言表达清楚、有力; 生动; 讲究语言文明
-

[87] 题型.简答题
[87] 题干.封闭性问题的主要优点
[87] 正确答案.A
[87] 难易度.中
[87] 选项数.1
[87] A.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

[88] 题型.填空题
[88] 题干.封闭性问题常用于()、采集或获取信息
[88] 正确答案.A
[88] 难易度.易
[88] 选项数.1
[88] A.收集统计资料

[89] 题型.判断题
[89] 题干.封闭性的问题不能被译成开放性的问题
[89] 正确答案.B
[89] 难易度.易
[89] 选项数.2
[89] A.正确
[89] B.错误

[90] 题型.判断题
[90] 题干.谈判前可不必了解对谈判方的社会习俗
[90] 正确答案.B
[90] 难易度.易
[90] 选项数.2
[90] A.正确
[90] B.错误

[91] 题型.判断题

[91] 题干.在谈判前应了解谈判方国家的宗教信仰

[91] 正确答案.A

[91] 难易度.易

[91] 选项数.2

[91] A.正确

[91] B.错误

[92] 题型.判断题

[92] 题干.谈判前必须选择合适的谈判语言

[92] 正确答案.A

[92] 难易度.易

[92] 选项数.2

[92] A.正确

[92] B.错误

[93] 题型.简答题

[93] 题干.谈判前需收集的政治状况包括

[93] 正确答案.A

[93] 难易度.难

[93] 选项数.1

[93] A.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

[94] 题型.填空题

[94] 题干.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

[94] 正确答案.A

- [94] 难易度.中
[94] 选项数.1
[94] A.信息收集
-

- [95] 题型.填空题
[95] 题干.与商务谈判准备工作最直接，最密切的信息工作是()
[95] 正确答案.A
[95] 难易度.难
[95] 选项数.1
[95] A.收集市场业务相关信息
-

- [97] 题型.简答题
[97] 题干.商务谈判环境调查中，人口环境因素包括哪些
[97] 正确答案.A
[97] 难易度.易
[97] 选项数.1
[97] A.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
-

- [98] 题型.填空题
[98] 题干.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
[98] 正确答案.A
[98] 难易度.易
[98] 选项数.1
[98] A.市场容量
-

- [99] 题型.判断题
[99] 题干.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

[99] 正确答案.A

[99] 难易度.易

[99] 选项数.2

[99] A.正确

[99] B.错误

[100] 题型.单选题

[100] 题干.经济环境不因素包括

[100] 正确答案.B

[100] 难易度.中

[100] 选项数.3

[100] A.国民收入

[100] B.人口数量

[100] C.顾客购买力

[101] 题型.简答题

[101] 题干.政治法律环境对谈判的影响表现在

[101] 正确答案.A

[101] 难易度.难

[101] 选项数.1

[101] A.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

[102] 题型.判断题

[102] 题干.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。

[102] 正确答案.A

[102] 难易度.中

[102] 选项数.2

[102] A.正确

[102] B.错误

[103] 题型.判断题

[103] 题干.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

[103] 正确答案.A

[103] 难易度.易

[103] 选项数.2

[103] A.正确

[103] B.错误

[104] 题型.判断题

[104] 题干.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

[104] 正确答案.B

[104] 难易度.中

[104] 选项数.2

[104] A.正确

[104] B.错误

[105] 题型.判断题

[105] 题干.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

[105] 正确答案.A

[105] 难易度.易

[105] 选项数.2

[105] A.正确

[105] B.错误

- [106] 题型.判断题
- [106] 题干.对于各种不同类型客商，应区别对待，采取相应的对策
- [106] 正确答案.A
- [106] 难易度.易
- [106] 选项数.2
- [106] A.正确
- [106] B.错误
-

- [107] 题型.简答题
- [107] 题干.客商身份分为哪几大类
- [107] 正确答案.A
- [107] 难易度.难
- [107] 选项数.1
- [107] A.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
-

- [108] 题型.简答题
- [108] 题干.在谈判之前，需要收集哪些方面的谈判对手信息
- [108] 正确答案.A
- [108] 难易度.难
- [108] 选项数.1
- [108] A.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
-

- [109] 题型.判断题
- [109] 题干.谈判主体资格不合格，将会使已完成的谈判变为无效
- [109] 正确答案.A
- [109] 难易度.易
- [109] 选项数.2

[109] A.正确

[109] B.错误

[110] 题型.判断题

[110] 题干.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

[110] 正确答案.A

[110] 难易度.易

[110] 选项数.2

[110] A.正确

[110] B.错误

[111] 题型.简答题

[111] 题干.需对谈判对手哪几种资质的调查

[111] 正确答案.A

[111] 难易度.难

[111] 选项数.1

[111] A.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

[112] 题型.简答题

[112] 题干.对商务谈判环境从哪几个方面调查

[112] 正确答案.A

[112] 难易度.易

[112] 选项数.1

[112] A.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

- [114] 题型.单选题
- [114] 题干.对谈判对象的需求调查不包括
- [114] 正确答案.B
- [114] 难易度.中
- [114] 选项数.4
- [114] A.对谈判对象的需求调查
- [114] B.谈判对象的权限
- [114] C.谈判对象能接受的价格水平
- [114] D.谈判对象对品牌的所持态度
-

- [116] 题型.单选题
- [116] 题干.属于自然谈判类型的是
- [116] 正确答案.C
- [116] 难易度.易
- [116] 选项数.4
- [116] A.冷淡、对立、紧张
- [116] B.松弛、缓慢、旷日持久
- [116] C.平淡、自然、舒缓
- [116] D.淡漠、冷静、消极
-

- [117] 题型.简答题
- [117] 题干.谈判中的高调气氛是指
- [117] 正确答案.A
- [117] 难易度.易
- [117] 选项数.1
- [117] A.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。
-

- [118] 题型.填空题
- [118] 题干.谈判中高调营造气氛的方法分为()、()
- [118] 正确答案.A
- [118] 难易度.易
- [118] 选项数.2
- [118] A.感情攻击法
- [118] B.称赞法
-

- [119] 题型.简答题
- [119] 题干.低调营造气氛目的
- [119] 正确答案.A
- [119] 难易度.易
- [119] 选项数.1
- [119] A.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
-

- [120] 题型.简答题
- [120] 题干.谈判中营造低调调节气氛的几种方法
- [120] 正确答案.A
- [120] 难易度.易
- [120] 选项数.1
- [120] A.指责法 沉默法 冷淡法 拖延法
-

- [121] 题型.简答题
- [121] 题干.谈判的开局阶段是指
- [121] 正确答案.A
- [121] 难易度.中
- [121] 选项数.1
- [121] A.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

-
- [122] 题型.单选题
- [122] 题干.谈判开局阶段特点
- [122] 正确答案.B
- [122] 难易度.易
- [122] 选项数.3
- [122] A.与谈话主题息息相关
- [122] B.时间短
- [122] C.意义不大
-

-
- [124] 题型.简答题
- [124] 题干.开局气氛对谈判有哪些影响
- [124] 正确答案.A
- [124] 难易度.中
- [124] 选项数.1
- [124] A.影响谈判主动权、谈判者的期望、基本格调与方式
-

-
- [125] 题型.判断题
- [125] 题干.开局谈判阶段与谈判的主体息息相关
- [125] 正确答案.B
- [125] 难易度.易
- [125] 选项数.2
- [125] A.正确
- [125] B.错误
-

-
- [126] 题型.单选题
- [126] 题干.哪项不属于开局谈判阶段的禁忌
- [126] 正确答案.D
- [126] 难易度.中
-

- [126] 选项数.4
 - [126] A.询问产品价格
 - [126] B.咨询付款方式
 - [126] C.了解产品质量
 - [126] D.介绍自己
-

- [127] 题型.简答题
 - [127] 题干.谈判开局阶段的作用有哪些
 - [127] 正确答案.A
 - [127] 难易度.易
 - [127] 选项数.1
 - [127] A.影响谈判的主动权、影响谈判者的希望、影响谈判方式
-

- [128] 题型.判断题
 - [128] 题干.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
 - [128] 正确答案.A
 - [128] 难易度.中
 - [128] 选项数.2
 - [128] A.正确
 - [128] B.错误
-

- [129] 题型.填空题
 - [129] 题干.谈判气氛分为高调气氛、低调气氛和()气氛
 - [129] 正确答案.A
 - [129] 难易度.易
 - [129] 选项数.1
 - [129] A.自然
-

- [130] 题型.单选题
- [130] 题干.积极、和谐、融洽属于谈判中的气氛类型是
- [130] 正确答案.C
- [130] 难易度.易
- [130] 选项数.3
- [130] A.自然气氛
- [130] B.低调气氛
- [130] C.高调气氛
-

- [131] 题型.单选题
- [131] 题干.平淡、自然、舒缓属于谈判中的气氛类型是
- [131] 正确答案.A
- [131] 难易度.易
- [131] 选项数.3
- [131] A.自然气氛
- [131] B.低调气氛
- [131] C.高调气氛
-

- [132] 题型.单选题
- [132] 题干.冷淡、对立、紧张属于谈判中的气氛类型是
- [132] 正确答案.B
- [132] 难易度.易
- [132] 选项数.3
- [132] A.自然气氛
- [132] B.低调气氛
- [132] C.高调气氛
-

- [133] 题型.判断题
- [133] 题干.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

[133] 正确答案.A

[133] 难易度.易

[133] 选项数.2

[133] A.正确

[133] B.错误

[134] 题型.简答题

[134] 题干.高调气氛指

[134] 正确答案.A

[134] 难易度.易

[134] 选项数.1

[134] A.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

[135] 题型.判断题

[135] 题干.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

[135] 正确答案.A

[135] 难易度.易

[135] 选项数.2

[135] A.正确

[135] B.错误

[136] 题型.单选题

[136] 题干.在高度竞争或高度冲突的场合，()有利?

[136] 正确答案.B

[136] 难易度.中

[136] 选项数.3

[136] A.后报价

[136] B.先报价

[136] C.两者都是

[137] 题型.填空题

[137] 题干.投标者与招标者之间, 一般应由()先报价

[137] 正确答案.A

[137] 难易度.易

[137] 选项数.1

[137] A.投标者

[138] 题型.填空题

[138] 题干.卖方与买方之间, 应由()先报价

[138] 正确答案.A

[138] 难易度.易

[138] 选项数.1

[138] A.买方

[139] 题型.填空题

[139] 题干.分割报价策略利用了对方的()心理

[139] 正确答案.A

[139] 难易度.易

[139] 选项数.1

[139] A.求廉

[140] 题型.简答题

[140] 题干.价格分割策略包括哪两种形式

[140] 正确答案.A

[140] 难易度.易

[140] 选项数.1

[140] A.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

[141] 题型.简答题

[141] 题干.等额试让步特征

[141] 正确答案.A

[141] 难易度.中

[141] 选项数.1

[141] A.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

[142] 题型.填空题

[142] 题干.递减式让步是一种()、渐次下降的让步形态

[142] 正确答案.A

[142] 难易度.易

[142] 选项数.1

[142] A.由大变小

[144] 题型.简答题

[144] 题干.什么是谈判中的让步

[144] 正确答案.A

[144] 难易度.易

[144] 选项数.1

[144] A.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

[145] 题型.填空题

[145] 题干.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

[145] 正确答案.A

[145] 难易度.易

[145] 选项数.1

[145] A.妥协

[146] 题型.选择题

[146] 题干.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

[146] 正确答案.B

[146] 难易度.难

[146] 选项数.4

[146] A.次要让步

[146] B.主要让步

[146] C.象征性让步

[146] D.消极让步

[147] 题型.选择题

[147] 题干.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

[147] 正确答案.D

[147] 难易度.易

[147] 选项数.4

[147] A.主要让步

[147] B.次要让步

[147] C.象征性让步

[147] D.消极让步

[148] 题型.判断题

[148] 题干.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

[148] 正确答案.A

[148] 难易度.中

[148] 选项数.2

[148] A.正确

[148] B.错误

[149] 题型.单选题

[149] 题干.在谈判磋商阶段,属于阻挡式策略的是

[149] 正确答案.D

[149] 难易度.易

[149] 选项数.4

[149] A.财政有限策略

[149] B.资料不足策略

[149] C.权利有限策略

[149] D.晓以利害策略

[150] 题型.简答题

[150] 题干.谈判磋商阶段中,对攻式策略有哪些

[150] 正确答案.A

[150] 难易度.中

[150] 选项数.1

[150] A.以一换一策略、晓以利害策略、下通牒策略

[151] 题型.简答题

[151] 题干.谈判磋商阶段中,阻挡式策略有哪些

[151] 正确答案.A

[151] 难易度.易

[151] 选项数.1

[151] A.权力有限策略、资料不足策略、财政有限策略、没有先例策略

[152] 题型.简答题
[152] 题干.什么是谈判中的僵局
[152] 正确答案.A
[152] 难易度.易
[152] 选项数.1
[152] A.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

[153] 题型.判断题
[153] 题干.谈判的僵局不等于谈判的破裂
[153] 正确答案.A
[153] 难易度.中
[153] 选项数.2
[153] A.正确
[153] B.错误

[154] 题型.填空题
[154] 题干.僵局产生的原因有()性僵局和()僵局
[154] 正确答案.A
[154] 难易度.易
[154] 选项数.2
[154] A.情绪性
[154] B.利益性

[155] 题型.判断题
[155] 题干.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
[155] 正确答案.A
[155] 难易度.易

[155] 选项数.2

[155] A.正确

[155] B.错误

[156] 题型.简答题

[156] 题干.谈判中的误解指的是

[156] 正确答案.A

[156] 难易度.易

[156] 选项数.1

[156] A.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

[157] 题型.填空题

[157] 题干.谈判中的误解主要有译错、听错和()这三种错误情况

[157] 正确答案.A

[157] 难易度.易

[157] 选项数.1

[157] A.悟错

[158] 题型.简答题

[158] 题干.谈判中的文化差异是指

[158] 正确答案.A

[158] 难易度.易

[158] 选项数.1

[158] A.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

[159] 题型.单选题

[159] 题干.哪项不是打破情绪性僵局的策略方法

[159] 正确答案.D

- [159] 难度度.易
 - [159] 选项数.4
 - [159] A.调停法
 - [159] B.休会法
 - [159] C.横向式的谈判
 - [159] D.称赞法
-

- [160] 题型.简答题
 - [160] 题干.情绪性对立僵局的缓解方法有哪些
 - [160] 正确答案.A
 - [160] 难度度.中
 - [160] 选项数.1
 - [160] A.有攻击法、妥协法、休会法、换人法及调停法
-

- [161] 题型.判断题
 - [161] 题干.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
 - [161] 正确答案.A
 - [161] 难度度.易
 - [161] 选项数.2
 - [161] A.正确
 - [161] B.错误
-

- [162] 题型.单选题
- [162] 题干.按照让步的姿态分为
- [162] 正确答案.B
- [162] 难度度.中
- [162] 选项数.4
- [162] A.实质让步
- [162] B.积极让步

[162] C.虚置让步

[162] D.象征让步

[163] 题型.填空题

[163] 题干.按照让步的姿态分为()让步和()让步

[163] 正确答案.A

[163] 难易度.易

[163] 选项数.2

[163] A.积极

[163] B.消极

[164] 题型.单选题

[164] 题干.按照让步的实质分为

[164] 正确答案.C

[164] 难易度.中

[164] 选项数.4

[164] A.积极让步

[164] B.消极让步

[164] &nbns; C.虚置让步

[164] D.次要让步

[165] 题型.单选题

[165] 题干.哪项不属于让步的实质分类

[165] 正确答案.D

[165] 难易度.易

[165] 选项数.4

[165] A.实质让步

[165] B.虚置让步

[165] C.象征让步

[165] D.消极让步

[166] 题型.简答题
[166] 题干.让步的基本模式有
[166] 正确答案.A
[166] 难易度.易
[166] 选项数.1
[166] A.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

[167] 题型.判断题
[167] 题干.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。
[167] 正确答案.A
[167] 难易度.易
[167] 选项数.2
[167] A.正确
[167] B.错误

[168] 题型.简答题
[168] 题干.等额式的让步特征
[168] 正确答案.A
[168] 难易度.易
[168] 选项数.1
[168] A.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

[169] 题型.填空题
[169] 题干.递减式让步是一种()，渐次下降的让步形态
[169] 正确答案.A
[169] 难易度.易

[169] 选项数.1

[169] A.由大到小

[170] 题型.填空题

[170] 题干.最后让步的让步幅度必须满足() ()要求

[170] 正确答案.A

[170] 难易度.易

[170] 选项数.2

[170] A.幅度比较大

[170] B.幅度不能过大

[171] 题型.简答题

[171] 题干.有效促成签约有哪几种方法

[171] 正确答案.A

[171] 难易度.易

[171] 选项数.1

[171] A.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

[172] 题型.判断题

[172] 题干.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

[172] 正确答案.A

[172] 难易度.中

[172] 选项数.2

[172] A.正确

[172] B.错误

[173] 题型.简答题

[173] 题干.什么是小点成交法

[173] 正确答案.A

[173] 难易度.易

[173] 选项数.1

[173] A.指推销员利用成交小点来间接促成交易的一种成交技术

[174] 题型.单选题

[174] 题干.哪项不是签约仪式前需要做的准备

[174] 正确答案.C

[174] 难易度.易

[174] 选项数.4

[174] A.布置好签字厅

[174] B.安排好签字时的位次

[174] C.庆饮香槟酒

[174] D.预备好待签字的合同文本

[175] 题型.判断题

[175] 题干.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

[175] 正确答案.A

[175] 难易度.易

[175] 选项数.2

[175] A.正确

[175] B.错误

[176] 题型.填空题

[176] 题干.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()

[176] 正确答案.A

[176] 难易度.易

[176] 选项数.1

[176] A.轮换制

[177] 题型.填空题

[177] 题干.签字厅的布置总原则是()、()、()

[177] 正确答案.A

[177] 难易度.易

[177] 选项数.3

[177] A.庄重

[177] B.整洁

[177] C.清静

[178] 题型.判断题

[178] 题干.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。

[178] 正确答案.A

[178] 难易度.易

[178] 选项数.2

[178] A.正确

[178] B.错误

[179] 题型.单选题

[179] 题干.商务谈判中服饰的功能对谈判者来说主要表现在

[179] 正确答案.B

[179] 难易度.易

[179] 选项数.3

[179] A.自然功能上

[179] B.社会功能上

[179] C.以上都不是

[180] 题型.判断题

[180] 题干.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

[180] 正确答案.A

[180] 难易度.易

[180] 选项数.2

[180] A.正确

[180] B.错误

[181] 题型.判断题

[181] 题干.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

[181] 正确答案.B

[181] 难易度.易

[181] 选项数.2

[181] A.正确

[181] B.错误

[182] 题型.单选题

[182] 题干.女性着装在商务谈判中遇到的

[182] 正确答案.B

[182] 难易度.易

[182] 选项数.3

[182] A.次要问题

[182] B.首要问题

[182] C.无关紧要

[183] 题型.判断题

[183] 题干.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

[183] 正确答案.A

[183] 难易度.易

[183] 选项数.2

[183] A.正确

[183] B.错误

[184] 题型.判断题

[184] 题干.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。

[184] 正确答案.A

[184] 难易度.易

[184] 选项数.2

[184] A.正确

[184] B.错误

[186] 题型.判断题

[186] 题干.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

[186] 正确答案.A

[186] 难易度.易

[186] 选项数.2

[186] A.正确

[186] B.错误

[187] 题型.判断题

[187] 题干.世界上第一条流水线是美国人所发明的

[187] 正确答案.A

[187] 难易度.易

[187] 选项数.2

[187] A.正确

[187] B.错误

[188] 题型.判断题

[188] 题干.世界贸易有 50%以上是用美元结算

[188] 正确答案.A

[188] 难易度.易

[188] 选项数.2

[188] A.正确

[188] B.错误

[189] 题型.判断题

[189] 题干.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

[189] 正确答案.A

[189] 难易度.易

[189] 选项数.2

[189] A.正确

[189] B.错误

[190] 题型.简答题

[190] 题干.美国人的谈判风格有哪些

[190] 正确答案.A

[190] 难易度.易

[190] 选项数.1

[190] A.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

[191] 题型.判断题

[191] 题干.以计谋追求物质利益，是谈判者的营造特性

[191] 正确答案.A

[191] 难易度.易

[191] 选项数.2

[191] A.正确

[191] B.错误

[192] 题型.判断题

[192] 题干.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。

[192] 正确答案.A

[192] 难易度.易

[192] 选项数.2

[192] A.正确

[192] B.错误

[193] 题型.简答题

[193] 题干.德国人的谈判风格有哪些

[193] 正确答案.A

[193] 难易度.易

[193] 选项数.1

[193] A.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

[194] 题型.简答题

[194] 题干.与德国人的谈判要诀有

[194] 正确答案.A

[194] 难易度.中

[194] 选项数.1

[194] A.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

[195] 题型.判断题

[195] 题干.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

[195] 正确答案.B

[195] 难易度.易

[195] 选项数.2

[195] A.正确

[195] B.错误

[196] 题型.判断题

[196] 题干.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

[196] 正确答案.A

[196] 难易度.易

[196] 选项数.2

[196] A.正确

[196] B.错误

[197] 题型.判断题

[197] 题干.在德国的法律条文中，关于保护商权规定的并不明确

[197] 正确答案.B

[197] 难易度.易

[197] 选项数.2

[197] A.正确

[197] B.错误

- [198] 题型.判断题
[198] 题干.守时是德国人的一种文化意识
[198] 正确答案.A
[198] 难易度.易
[198] 选项数.2
[198] A.正确
[198] B.错误
-

- [199] 题型.判断题
[199] 题干.德国人谈判者常会以本国的产品为衡量标准
[199] 正确答案.A
[199] 难易度.易
[199] 选项数.2
[199] A.正确
[199] B.错误
-

商务谈判. [——'200'](#) / [——'50\(1\)'](#) / [——'50 \(2\) '](#) /

- [1] 题型.单选题
[1] 题干.以下哪项不是影响谈判背景环境条件的因素
[1] 正确答案.D
[1] 难易度.易
[1] 选项数.4
[1] A.双方的人际关系因素
[1] B.经济与文化环境因素
[1] C.组织与个人背景环境
[1] D.谈判的地点因素
-

- [2] 题型.单选题
[2] 题干.以下哪项不会对谈判的进程产生影响

- [2] 正确答案.D
 - [2] 难易度.中
 - [2] 选项数.4
 - [2] A.谈判双方的个人背景
 - [2] B.谈判双方的教育程度
 - [2] C.谈判双方的性格特征
 - [2] D.谈判双方的年龄因素
-

- [3] 题型.单选题
 - [3] 题干.哪项不是谈判者的心理基础
 - [3] 正确答案.B
 - [3] 难易度.中
 - [3] 选项数.4
 - [3] A.需要
 - [3] B.高调
 - [3] C.动机
 - [3] D.态度
-

- [4] 题型.单选题
 - [4] 题干.谈判者不顾自己和对方需要，是为了
 - [4] 正确答案.C
 - [4] 难易度.中
 - [4] 选项数.4
 - [4] A.争取长远利益需要
 - [4] B.双方共同目的出发
 - [4] C.达到某种特殊预期目的，可不顾谈判双方的利益需要
 - [4] D.以上都是
-
-
-

[19] 题型.填空题

[19] 题干.对于异性谈判对手，多用外交、（）语言

[19] 正确答案.A

[19] 难易度.中

[19] 选项数.1

[19] A.商业法律

[20] 题型.填空题

[20] 题干.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

[20] 正确答案.A

[20] 难易度.中

[20] 选项数.1

[20] A.文学

[21] 题型.填空题

[21] 题干.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

[21] 正确答案.A

[21] 难易度.易

[21] 选项数.1

[21] A.针对

[22] 题型.填空题

[22] 题干.非语言沟通的首要功能是()的编表现

[22] 正确答案.A

[22] 难易度.中

[22] 选项数.1

[22] A.感情和情绪

[23] 题型.填空题

[23] 题干.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

[23] 正确答案.A

[23] 难易度.易

[23] 选项数.1

[23] A.沟通

[24] 题型.填空题

[24] 题干.进攻法是指通过()或形为来表达己方强硬的心态

[24] 正确答案.A

[24] 难易度.易

[24] 选项数.1

[24] A.语言

[25] 题型.填空题

[25] 题干.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

[25] 正确答案.A

[25] 难易度.中

[25] 选项数.1

[25] A.共同利益

[26] 题型.填空题

[26] 题干.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

[26] 正确答案.A

[26] 难易度.易

[26] 选项数.1

[26] A.市场容量

[27] 题型.判断题

[27] 题干.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。

[27] 正确答案.A

[27] 难易度.中

[27] 选项数.2

[27] A.正确

[27] B.错误

[28] 题型.判断题

[28] 题干.在倾听过程中, 要少讲多问, 保持良好精神状态, 表现出耐心

[28] 正确答案.A

[28] 难易度.易

[28] 选项数.2

[28] A.正确

[28] B.错误

[29] 题型.判断题

[29] 题干.谈判班子中的法律人员是一项重要谈判项目的必然成员

[29] 正确答案.A

[29] 难易度.易

[29] 选项数.2

[29] A.正确

[29] B.错误

[30] 题型.判断题

[30] 题干.沟通是一个纯粹的单向活动

[30] 正确答案.B

[30] 难易度.中

[30] 选项数.2

[30] A.正确

[30] B.错误

[31] 题型.判断题

[31] 题干.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

[31] 正确答案.A

[31] 难易度.易

[31] 选项数.2

[31] A.正确

[31] B.错误

[32] 题型.判断题

[32] 题干.非语言沟通无法独立担当起沟通功能

[32] 正确答案.A

[32] 难易度.易

[32] 选项数.2

[32] A.正确

[32] B.错误

[33] 题型.判断题

[33] 题干.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

[33] 正确答案.A

[33] 难易度.易

[33] 选项数.2

[33] A.正确

[33] B.错误

[34] 题型.判断题

[34] 题干.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

[34] 正确答案.B

[34] 难易度.中

[34] 选项数.2

[34] A.正确

[34] B.错误

[35] 题型.判断题

[35] 题干.对于各种不同类型客商，应区别对待，采取相应的对策

[35] 正确答案.A

[35] 难易度.易

[35] 选项数.2

[35] A.正确

[35] B.错误

-
- [36] 题型.判断题
[36] 题干.谈判的僵局不等于谈判的破裂
[36] 正确答案.A
[36] 难易度.中
[36] 选项数.2
[36] A.正确
[36] B.错误

-
- [37] 题型.判断题
[37] 题干.封闭性的问题不能被译成开放性的问题
[37] 正确答案.B
[37] 难易度.易
[37] 选项数.2
[37] A.正确
[37] B.错误

-
- [38] 题型.简答题
[38] 题干.谈判存在的本质是什么
[38] 正确答案.A
[38] 难易度.难
[38] 选项数.1
[38] A.只要有立场上不同。或利益上的差异，就必须要靠谈判解决。

-
- [39] 题型.简答题
[39] 题干.谈判班子中的首席代表的主要职责有哪些
[39] 正确答案.A
[39] 难易度.难
[39] 选项数.1

[39] A.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

[40] 题型.简答题

[40] 题干.低调营造气氛目的

[40] 正确答案.A

[40] 难易度.易

[40] 选项数.1

[40] A.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

[41] 题型.简答题

[41] 题干.口头沟通的原则

[41] 正确答案.A

[41] 难易度.易

[41] 选项数.1

[41] A.语言表达清楚、有力；生动；讲究语言文明

[42] 题型.简答题

[42] 题干.谈判磋商阶段中，对攻式策略有哪些

[42] 正确答案.A

[42] 难易度.中

[42] 选项数.1

[42] A.以一换一策略、晓以利害策略、下通牒策略

[43] 题型.简答题

[43] 题干.谈判中营造低调调节气氛的几种方法

[43] 正确答案.A

[43] 难易度.易

[43] 选项数.1

[43] A.指责法 沉默法 冷淡法 拖延法

[44] 题型.简答题

[44] 题干.谈判的开局阶段是指

[44] 正确答案.A

[44] 难易度.中

[44] 选项数.1

[44] A.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

[45] 题型.简答题

[45] 题干.情绪性对立僵局的缓解方法有哪些

[45] 正确答案.A

[45] 难易度.中

[45] 选项数.1

[45] A.有攻击法、妥协法、休会法、换人法及调停法

[46] 题型.简答题

[46] 题干.什么是小点成交法

[46] 正确答案.A

[46] 难易度.易

[46] 选项数.1

[46] A.指推销员利用成交小点来间接促成交易的一种成交技术

[47] 题型.简答题

[47] 题干.什么是谈判中的僵局

[47] 正确答案.A

[47] 难易度.易

[47] 选项数.1

[47] A.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

[48] 题型.简答题

[48] 题干.让步的基本模式有

[48] 正确答案.A

[48] 难易度.易

[48] 选项数.1

[48] A.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

[49] 题型.简答题

[49] 题干.如何营造谈判中的高调气氛

[49] 正确答案.A

[49] 难易度.易

[49] 选项数.1

[49] A.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

[50] 题型.简答题

[50] 题干.谈判中的误解指的是

[50] 正确答案.A

[50] 难易度.易

[50] 选项数.1

[50] A.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

[51] 题型.简答题

[51] 题干.谈判中的进攻法指的是什么

[51] 正确答案.A

[51] 难易度.易

[51] 选项数.1

[51] A.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

商务谈判.——'200' / ——'50(1)' / ——'50 (2) ' /

[1] 题型.单选题

[1] 题干.以下哪项不是谈判态度的三要素

[1] 正确答案.D

[1] 难易度.易

[1] 选项数.4

[1] A.认识

[1] B.情感

[1] C.意向

[1] D.行为

[2] 题型.单选题

[2] 题干.哪项不属于谈判思维艺术

[2] 正确答案.D

[2] 难易度.中

[2] 选项数.4

[2] A.跳跃思维

[2] B.发散思维

[2] C.逆向思维

[2] D.假想思维

[3] 题型.单选题

[3] 题干.商务谈判语言外交语言特征在于表达中的

[3] 正确答案.B

- [3] 难易度.中
 - [3] 选项数.4
 - [3] A.多样性
 - [3] B.圆滑性
 - [3] C.扩展性
 - [3] D.富余性
-

- [4] 题型.单选题
 - [4] 题干.“很荣幸能与您共同谈判该项目”属于商务谈判语言中的
 - [4] 正确答案.B
 - [4] 难易度.易
 - [4] 选项数.1
 - [4] A.军事语言
 - [4] B.外交语言
 - [4] C.商业法律语言
 - [4] D.文学语言
-

- [5] 题型.单选题
 - [5] 题干.对谈判对象的需求调查不包括
 - [5] 正确答案.B
 - [5] 难易度.中
 - [5] 选项数.4
 - [5] A.对谈判对象的需求调查
 - [5] B.谈判对象的权限
 - [5] C.谈判对象能接受的价格水平
 - [5] D.谈判对象对品牌的所持态度
-

- [6] 题型.单选题
- [6] 题干.属于自然谈判类型的是
- [6] 正确答案.C

- [6] 难易度.易
 - [6] 选项数.4
 - [6] A.冷淡、对立、紧张
 - [6] B.松弛、缓慢、旷日持久
 - [6] C.平淡、自然、舒缓
 - [6] D.淡漠、冷静、消极
-

- [7] 题型.单选题
 - [7] 题干.哪项不属于开局谈判阶段的禁忌
 - [7] 正确答案.D
 - [7] 难易度.中
 - [7] 选项数.4
 - [7] A.询问产品价格
 - [7] B.咨询付款方式
 - [7] C.了解产品质量
 - [7] D.介绍自己
-

- [8] 题型.单选题
 - [8] 题干.积极、和谐、融洽属于谈判的中的气氛类型是
 - [8] 正确答案.C
 - [8] 难易度.易
 - [8] 选项数.4
 - [8] A.自然气氛
 - [8] B.低调气氛
 - [8] C.高调气氛
 - [8] D.平调气氛
-
-
-
-

- [27] 难易度.易
 - [27] 选项数.1
 - [27] A.庄重, 整洁, 清静
-

- [28] 题型.填空题
 - [28] 题干.按照让步的姿态分为()让步
 - [28] 正确答案.A
 - [28] 难易度.易
 - [28] 选项数.1
 - [28] A.积极和消极
-

- [29] 题型.填空题
 - [29] 题干.融合型谈判最佳结果是()结果
 - [29] 正确答案.A
 - [29] 难易度.易
 - [29] 选项数.1
 - [29] A.双赢
-

- [30] 题型.填空题
 - [30] 题干.情绪性对立僵局的缓解方法有有()法、 、 休会法以及换人法及调停法
 - [30] 正确答案.A
 - [30] 难易度.易
 - [30] 选项数.1
 - [30] A.攻击; 妥协
-

- [31] 题型.填空题
- [31] 题干.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
- [31] 正确答案.A

[31] 难易度.中

[31] 选项数.1

[31] A.下通牒

[32] 题型.填空题

[32] 题干.谈判气氛分为高调气氛、低调气氛和()气氛

[32] 正确答案.A

[32] 难易度.易

[32] 选项数.1

[32] A.自然

[33] 题型.填空题

[33] 题干.商务谈判是谈判者以获取()为基本目的的

[33] 正确答案.A

[33] 难易度.难

[33] 选项数.1

[33] A.经济利益

[34] 题型.填空题

[34] 题干.()是所以商务谈判的核心内容

[34] 正确答案.A

[34] 难易度.易

[34] 选项数.1

[34] A.价值

[35] 题型.填空题

[35] 题干.谈判班子中记录人员具体职责是 () , 及时地记录谈判内容

[35] 正确答案.A

[35] 难易度.中

[35] 选项数.1

[35] A.准确; 完整

[36] 题型.填空题

[36] 题干.谈判中高调营造气氛的方法分为感情攻击法, ()

[36] 正确答案.A

[36] 难易度.易

[36] 选项数.1

[36] A.称赞法

[37] 题型.填空题

[37] 题干.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

[37] 正确答案.A

[37] 难易度.易

[37] 选项数.1

[37] A.统一报价

[38] 题型.填空题

[38] 题干.谈判者违背自己的需要, 这是谈判者为了争取()的需要

[38] 正确答案.A

[38] 难易度.易

[38] 选项数.1

[38] A.长远利益

[39] 题型.填空题

[39] 题干.谈判者的威信是有()与可信性两个因素构成

[39] 正确答案.A

[39] 难易度.中

[39] 选项数.1

[39] A.专业性

[40] 题型.填空题

[40] 题干.当话题涉及谈判中的障碍时,以()、文学语言为主

[40] 正确答案.A

[40] 难易度.易

[40] 选项数.1

[40] A.外交

[41] 题型.填空题

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

[41] 正确答案.A

[41] 难易度.易

[41] 选项数.1

[41] A.倾听

[41] B.反映

[42] 题型.判断题

[42] 题干.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

[42] 正确答案.A

[42] 难易度.易

[42] 选项数.2

[42] A.正确

[42] B.错误

[43] 题型.判断题

[43] 题干.优秀谈判者可不必经过专门人员的谈判知识培训

[43] 正确答案.B

[43] 难易度.易

[43] 选项数.2

[43] A.正确

[43] B.错误

[44] 题型.判断题

[44] 题干.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

[44] 正确答案.B

[44] 难易度.易

[44] 选项数.2

[44] A.正确

[44] B.错误

[45] 题型.简答题

[45] 题干.谈判磋商阶段中，阻挡式策略有哪些

[45] 正确答案.A

[45] 难易度.易

[45] 选项数.1

[45] A.权力有限策略、资料不足策略、财政有限策略、没有先例策略

[46] 题型.简答题

[46] 题干.商务谈判的典型特点

[46] 正确答案.A

[46] 难易度.中

[46] 选项数.1

[46] A.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

[47] 题型.简答题

[47] 题干.谈判开局阶段的作用有哪些

[47] 正确答案.A

[47] 难易度.易

[47] 选项数.1

[47] A.影响谈判的主动权、影响谈判者的希望、影响谈判方式

[48] 题型.简答题

[48] 题干.高调气氛指

[48] 正确答案.A

[48] 难易度.易

[48] 选项数.1

[48] A.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

[49] 题型.简答题

[49] 题干.谈判班子具备哪些人员

[49] 正确答案.A

[49] 难易度.易

[49] 选项数.1

[49] A.首席代表、专业人员、经济人员、法律人员、翻译人员、记录人员

[50] 题型.简答题

[50] 题干.价格分割策略包括哪两种形式

[50] 正确答案.A

[50] 难易度.易

[50] 选项数.1

[50] A.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

[51] 题型.简答题

[51] 题干.等额式的让步特征

[51] 正确答案.A

[51] 难易度.易

[51] 选项数.1

[51] A.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
