

国际商务谈判-题库

[1] 题型.单选题

[1] 题干.谈判中利益主体的一方，通常是外国的政府、企业或公民（在现阶段，还包括香港、澳门和台湾地区的企业和商人），另一方，是中国的()。

[1] 正确答案.D

[1] 难易度.易

[1] 选项数.4

[1] A.政府

[1] B.企业

[1] C.公民

[1] D.以上都是

[2] 题型.单选题

[2] 题干.国际商务谈判既具有一般商务谈判的特点，又具有国际经济活动的（）

[2] 正确答案.A

[2] 难易度.易

[2] 选项数.4

[2] A.特殊性

[2] B.普遍性

[2] C.专业性

[2] D.以上都是

[3] 题型.单选题

[3] 题干.（）是将其他国家的商品或服务引进到该国市场销售。

[3] 正确答案.A

[3] 难易度.易

[3] 选项数.4

- [3] A.进口贸易
 - [3] B.出口贸易
 - [3] C.过境贸易
 - [3] D.有形贸易
-

[4] 题型.单选题

[4] 题干. () 是出口商品价格与进口商品价格的对比关系, 又称进口比价或交换比价。

[4] 正确答案.D

[4] 难易度.中

[4] 选项数.4

[4] A.贸易平衡

[4] B.贸易逆差

[4] C.贸易差额

[4] D.国际贸易条件

[5] 题型.单选题

[5] 题干. () 主要是二手资料的收集、整理和分析, 主要的渠道来自网上资料搜索和图书馆等书籍信息搜索。

[5] 正确答案.A

[5] 难易度.易

[5] 选项数.4

[5] A.文案调研

[5] B.实地调研

[5] C.特殊调查

[5] D.竞争对手调研

[6] 题型.单选题

[6] 题干.以电子邮件为主要的网站推广手段, 常用的方法是 ()

[6] 正确答案.D

- [6] 难易度.易
 - [6] 选项数.4
 - [6] A.电子刊物
 - [6] B.会员通讯
 - [6] C.专业服务商的电子邮件广告
 - [6] D.以上都是
-

[7] 题型.单选题

[7] 题干. () 也称“地毯”式访问法、普遍寻找法、贸然访问法、挨门挨户访问法或走街串巷寻找法，是指推销人员在任务范围内或特定地区、行业内，用上门探访的形式，对预定的可能成为准顾客的单位、组织、家庭乃至个人无一遗漏地进行寻找并确定准顾客的方法，也称“扫街”。

- [7] 正确答案.A
 - [7] 难易度.易
 - [7] 选项数.4
 - [7] A.逐户访问法
 - [7] B.连锁介绍法
 - [7] C.中心人物法
 - [7] D.个人观察法
-

[8] 题型.单选题

[8] 题干. () 又称为客户引荐法或无限连锁法，是指推销人员请求现有顾客介绍未来可能的准客户的方法

- [8] 正确答案.B
- [8] 难易度.易
- [8] 选项数.4
- [8] A.逐户访问法
- [8] B.连锁介绍法

- [8] C.中心人物法
 - [8] D.个人观察法
-

[9] 题型.单选题

[9] 题干.(), 是指买卖或交易行为的总称, 通常指以货币为媒介的一切交换活动或行为

- [9] 正确答案.A
 - [9] 难易度.易
 - [9] 选项数.4
 - [9] A.贸易
 - [9] B.磋商
 - [9] C.拍卖
 - [9] D.出口贸易
-

[10] 题型.单选题

[10] 题干.(). 负责谈判项目的技术性能、验收办法、技术服务、保证条件的谈判。

- [10] 正确答案.A
 - [10] 难易度.易
 - [10] 选项数.4
 - [10] A.技术人员
 - [10] B.管理人员
 - [10] C.工程设计人员
 - [10] D.商务人员
-

[11] 题型.单选题

[11] 题干.()。负责交易合同文本的谈判与拟写, 审核技术附件法律和文字方面的问题, 协助谈判主持人统一审核合同文本, 技术附件以及其他的文件, 看其在法律上、经济上以及技术条件上是否有相互矛盾或混淆不清的地方, 以确保各种文件的一致性。

- [11] 正确答案.A
 - [11] 难易度.中
 - [11] 选项数.4
 - [11] A.法律人员
 - [11] B.金融人员
 - [11] C.仓储运输人员
 - [11] D.翻译
-

- [12] 题型.单选题
 - [12] 题干.下列哪项不属于上级与下级沟通原则范畴
 - [12] 正确答案.A
 - [12] 难易度.易
 - [12] 选项数.4
 - [12] A.态度强硬斥责下属
 - [12] B.关怀备至询问下属
 - [12] C.奖罚分明
 - [12] D.平等处事
-

- [13] 题型.单选题
 - [13] 题干.下列哪项不属于与上司沟通的原则范畴
 - [13] 正确答案.A
 - [13] 难易度.难
 - [13] 选项数.4
 - [13] A.领导询问才反馈
 - [13] B.主动及时反馈
 - [13] C.了解, 尊重上司
 - [13] D.主动沟通
-

- [14] 题型.单选题
- [14] 题干.下列哪项不属于确立的执行理念

- [14] 正确答案.B
 - [14] 难易度.易
 - [14] 选项数.4
 - [14] A.求真务实
 - [14] B.成败第一
 - [14] C.有令必行
 - [14] D.令行禁止
-

- [15] 题型.单选题
 - [15] 题干.下列哪项不属于发送者的障碍
 - [15] 正确答案.A
 - [15] 难易度.易
 - [15] 选项数.4
 - [15] A.过渡加工
 - [15] B.目的不明
 - [15] C.表达模糊
 - [15] D.选择失误
-

- [16] 题型.单选题
 - [16] 题干.公共关系的()包含两层意思：一层意思是公共关系存在于主体的任何行为和过程中，即公共关系无处不在，无时不在，贯穿于主体的整个生存和发展过程中；另一层意思指的是其公众的广泛性。
 - [16] 正确答案.A
 - [16] 难易度.易
 - [16] 选项数.4
 - [16] A.广泛性
 - [16] B.整体性
 - [16] C.长期性
 - [16] D.以上都是
-

[29] 题型.名词解释

[29] 题干.互利

[29] 正确答案.A

[29] 难易度.易

[29] 选项数.1

[29] A.互利的完整含义，应包括促进谈判各方利益目标共同实现的“有所为”和“有所不为”两个方面。既要坚持、维护己方的利益，又要考虑、满足对方的利益，兼顾双方利益，谋求共同利益，是谓“有所为”；对于难以协调的非基本利益分歧，面临不妥协不利于达成谈判协议的局面，作出必要的让步，此乃“有所不为”。谈判中得利与让利是辩证统一的。妥协能避免冲突，让步可防止僵局，妥协让步的实质是以退为进，促进谈判的顺利进行并达成协议。

[30] 题型.名词解释

[30] 题干.国际商务谈判

[30] 正确答案.A

[30] 难易度.易

[30] 选项数.1

[30] A.国际商务谈判是指国际商务活动中不同的利益主体，为了达成某笔交易，而就交易的各项条件进行协商的过程。

[31] 题型.名词解释

[31] 题干.双边贸易

[31] 正确答案.A

[31] 难易度.易

[31] 选项数.1

[31] A.双边贸易是指两国之间通过协议在双边结算的基础上进行的贸易。这种贸易，双方各以一方的出口支付从另一方的进口，这种方式多实行于外汇管制国家。另外，双边贸易也泛指两国间的贸易往来。

[32] 题型.简答题

[32] 题干.在国际商务谈判中，平等性要求包括以下几方面内容：

[32] 正确答案.A

[32] 难易度.中

[32] 选项数.1

[32] A.(1)谈判各方地位平等。国家不分大小贫富，企业不论实力强弱，个人不管权势高低，在经济贸易谈判中地位一律平等。不可颐指气使，盛气凌人，把自己的观点和意志强加给对方。谈判各方面尊重对方的主权和愿望，根据彼此的需要和可能，在自愿的基础上进行谈判。对于利益、意见分歧的问题，应通过友好协商加以妥善解决，而不可强人所难。切忌使用要挟、欺骗的手段来达到自己的交易的目的，也不能接受对方带强迫性的意见和无理的要求。使用强硬、胁迫手段，只能导致谈判破裂。(2)谈判各方权利与义务平等。各国之间在商务往来的谈判中权利与义务是平等=C:\WINDOWS

[33] 题型.简答题

[33] 题干.国际货物贸易属商品交换范围，与国内贸易在性质上并

无不同，但由于它是在不同国家或地区间进行的，所以与国内贸易相比具有以下特点：

[33] 正确答案.A

[33] 难易度.难

[33] 选项数.1

[33] A.1. 国际货物贸易要涉及不同国家或地区在政策措施、法律体系方面可能存在的差异和冲突，以及语言文化、社会习俗等方面带来的差异，所涉及的问题远比国内贸易复杂。2. 国际货物贸易的交易数量和金额一般较大，运输距离较远，履行时间较长，因此交易双方承担的风险远比国内贸易要大。3. 国际货物贸易容易受到交易双方所在国家的政治、经济变动、双边关系及国际局势变化等条件的影响。4. 国际货物贸易除了交易双方外，还需涉及到运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作、配合，过程较国内贸易要复杂得多。

[34] 题型.判断题

[34] 题干.国际商务谈判是国际货物买卖过程中必不可少的一个很重要的环节，也是签订买卖合同的必经阶段。

[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.判断题

[35] 题干.国际商务谈判是对外经济贸易工作中不可缺少的重要环节。

[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.在现代国际社会中，许多交易往往需要经过艰难繁琐的谈判，尽管不少人认为交易所提供的商品是否优质、技术是否先进或价格是否低廉决定了谈判的成败，但事实上交易的成败往往在一定程度上取决于谈判的成功与否。

[36] 正确答案.A

[36] 难易度.易

[36] 选项数.2

[36] A.正确

[36] B.错误

[37] 题型.判断题

[37] 题干.在国际商务活动中，不同的利益主体需要就共同关心或感兴趣的问题进行磋商，协调和调整各自的经济利益或政治利益，谋求在某一点上取得妥协，从而在使双方都感到有利从而达成协议。

[37] 正确答案.A

[37] 难易度.易

[37] 选项数.2

[37] A.正确

[37] B.错误

[38] 题型.判断题

[38] 题干.我们可以说，国际商务谈判是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动，是调整 and 解决不同国家和地区政府及商业机构之间不可避免的经济利益冲突的必不可少的一种手段。

[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.在国际商务谈判中，平等是互利的前提，互利是平等的目的。

[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.国际商务谈判的结果，决定着合同条款的具体内容，从而确定合同双方当事人的权利和义务，故买卖双方都很重视商务谈判这项重要的活动。

[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.判断题

[41] 题干.坚持互利原则内在地包含着坚持自己的利益，只是要把这种自我坚持奠定在对对方利益的认可与容纳的基础之上。忽视、排斥对方的利益和隐藏、削弱自身的利益，都不利于寻求相互之间的共同之处，都会妨碍谈判目标的正常实现。

[41] 正确答案.A

[41] 难易度.易

[41] 选项数.2

[41] A.正确

[41] B.错误

[42] 题型.判断题

[42] 题干.国际商务谈判的目的是求得各方利益之同，并非立场之同。所以，要把谈判的重点和求同的指向放在各方的利益上，而不是对立的立场上，以谋求共同利益为目标。这就是求大同，即求利益之同。

[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.填空题

[43] 题干. () 是国际商务谈判得以顺利进行和取得成功的重要前提

[43] 难易度.易

[43] 选项数.1

[43] A.平等

[44] 题型.填空题

[44] 题干. () 是指国际商务活动中不同的利益主体，为了达成某笔交易，而就交易的各项条件进行协商的过程。

[44] 难易度.易

[44] 选项数.1

[44] A.国际商务谈判

[45] 题型.填空题

[45] 题干.国际贸易也称通商，是指跨越国境的货品和服务交易，一般由进口贸易和（）所组成，因此也可称之为进出口贸易

[45] 难易度.易

[45] 选项数.1

[45] A.出口贸易

[46] 题型.填空题

[46] 题干.想像的分歧这是由于一方没有很好地理解对方的要求而产生的;或者由于不愿接受对方陈述是否准确地反映他们要求的情况而产生的。这种分歧的根源在于相互间的沟通还不完善。解决的方法是应更好地掌握()的技巧，避免这种误会的产生。

[46] 难易度.中

[46] 选项数.1

[46] A.相互沟通

[47] 题型.填空题

[47] 题干.（）是谈判双方对报价和交易条件进行反复协商，或是做出必要的让步，或是得到一定的利益的过程。

[47] 难易度.易

[47] 选项数.1

[47] A.磋商

[48] 题型.填空题

[48] 题干.（），是交货与付款两对立流程的统一。

[48] 难易度.易

[48] 选项数.1

[48] A.交换

[49] 题型.单选题

[49] 题干. () 是将该国的商品或服务输出到其他国家市场销售

[49] 正确答案.B

[49] 难易度.易

[49] 选项数.4

[49] A.进口贸易

[49] B.出口贸易

[49] C.过境贸易

[49] D.有形贸易

[50] 题型.单选题

[50] 题干.有实物形态的商品的进出口。例如，机器、设备、家具等都是有实物形态的商品，这些商品的进出口称为()。

[50] 正确答案.D

[50] 难易度.中

[50] 选项数.4

[50] A.进口贸易

[50] B.出口贸易

[50] C.无形贸易

[50] D.有形贸易

[51] 题型.单选题

[51] 题干.在解释自己的利益时，要力求 () ，以增加感染力，唤起对方的关切。

[51] 正确答案.D

[51] 难易度.易

[51] 选项数.4

[51] A.具体化

[51] B.生动化

- [51] C.情感化
- [51] D.以上都是

[52] 题型.单选题

[52] 题干. () 就是一定时期的出口额等于进口额。

[52] 正确答案.A

[52] 难易度.易

[52] 选项数.4

[52] A.贸易平衡

[52] B.贸易逆差

[52] C.贸易差额

[52] D.国际贸易条件

[53] 题型.单选题

[53] 题干.()是指一个国家在一定时期内 (通常为一年) 出口总额与进口总额之间的差额。

[53] 正确答案.C

[53] 难易度.易

[53] 选项数.4

[53] A.贸易平衡

[53] B.贸易逆差

[53] C.贸易差额

[53] D.国际贸易条件

[54] 题型.单选题

[54] 题干. () 可分为询问法、观察法和实验法三种。

[54] 正确答案.B

[54] 难易度.中

[54] 选项数.4

[54] A.文案调研

- [54] B.实地调研
- [54] C.特殊调查
- [54] D.竞争对手调研

[55] 题型.单选题

[55] 题干. () 也叫中心开花法、名人介绍法、中心辐射法, 是指推销员在某一特定推销范围内发展一些有影响力的中心人物, 并在这些中心人物的协助下把该范围内的组织或个人变成准顾客的方法, 是连锁介绍法的特殊形式。

- [55] 正确答案.C
- [55] 难易度.易
- [55] 选项数.4
- [55] A.逐户访问法
- [55] B.连锁介绍法
- [55] C.中心人物法
- [55] D.个人观察法

[56] 题型.单选题

[56] 题干.随着社会的发展和科技的进步, 贸易标的从实在延伸到虚拟, 市场从有形拓展到无形, 不断丰富和进步。万变不离其宗, 贸易的核心是 () 。

- [56] 正确答案.C
 - [56] 难易度.易
 - [56] 选项数.4
 - [56] A.贸易
 - [56] B.磋商
 - [56] C.交换
 - [56] D.出口贸易
-

[57] 题型.单选题

[57] 题干. ()。处理与谈判有关的外交问题、许可证管理、预算,把握交易规模和交易的技术水平,同时,还要办理某些行政手续。在谈判进程中,为了抢时间,促进工程进度,管理人员尤其需跟踪谈判进程,与谈判项目的承建单位一齐办理项目所需的各种手续。

[57] 正确答案.B

[57] 难易度.易

[57] 选项数.4

[57] A.技术人员

[57] B.管理人员

[57] C.工程设计人员

[57] D.商务人员

[58] 题型.单选题

[58] 题干. ()。负责或协助商务人员谈判或审核交易的支付条件。在利用政府贷款或商业贷款(买方或卖方信贷)时,负责谈判或指导商务人员及使用贷款的单位谈判、拟写相关的信贷协议并根据信贷协议规定合同支付方式。

[58] 正确答案.B

[58] 难易度.易

[58] 选项数.4

[58] A.法律人员

[58] B.金融人员

[58] C.仓储运输人员

[58] D.翻译

[59] 题型.单选题

[59] 题干. ()。这是不可放弃的基本目标,如果不能实现,就须放弃谈判。

[59] 正确答案.A

- [59] 难易度.易
 - [59] 选项数.4
 - [59] A.必达目标
 - [59] B.希望目标
 - [59] C.可能目标
 - [59] D.以上都不是
-

- [60] 题型.单选题
 - [60] 题干.下列哪些属于善于听取下属意见范畴
 - [60] 正确答案.B
 - [60] 难易度.难
 - [60] 选项数.4
 - [60] A.采纳意见会调动下属工作的积极性
 - [60] B.独断专行
 - [60] C.平等态度聆听下属意见
 - [60] D.尊重下属的想法
-

- [61] 题型.单选题
 - [61] 题干.下列哪项不属于向上司汇报的程序
 - [61] 正确答案.B
 - [61] 难易度.易
 - [61] 选项数.4
 - [61] A.仔细聆听上司的命令
 - [61] B.自作主张安排
 - [61] C.拟定详细的工作计划
 - [61] D.与领导讨论目标的可行性
-

- [62] 题型.单选题
- [62] 题干.下列哪项不属于接受者的障碍
- [62] 正确答案.C

- [62] 难易度.难
 - [62] 选项数.4
 - [62] A.过渡加工
 - [62] B.心里障碍
 - [62] C.目的不明
 - [62] D.知觉偏差
-

[63] 题型.单选题

[63] 题干.公共关系的实践告诉我们，不能把公共关系人员当作“救火队”，而应把他们当作“常备军”。公共关系的管理职能应该是经常性与计划性的，这就是说公共关系不是水龙头，想开就开，想关就关，它是一种()的工作。

- [63] 正确答案.C
 - [63] 难易度.易
 - [63] 选项数.4
 - [63] A.广泛性
 - [63] B.整体性
 - [63] C.长期性
 - [63] D.以上都是
-

[64] 题型.单选题

[64] 题干.签字仪式有哪些准备工作

- [64] 正确答案.D
 - [64] 难易度.易
 - [64] 选项数.4
 - [64] A.本的文稿、翻译、校对、印刷、装订、盖印等方面的工作。
 - [64] B.签字厅内桌台摆置应符合礼仪要求。
 - [64] C.桌上摆好签字人姓名牌。
 - [64] D.以上都是
-

[78] 题型.名词解释

[78] 题干.市场调研

[78] 正确答案.A

[78] 难易度.易

[78] 选项数.1

[78] A.市场调研是一种把消费者及公共部门和市场联系起来的特定活动——这些信息用以识别和界定市场营销机会和问题，产生、改进和评价营销活动，监控营销绩效，增进对营销过程的理解。

[79] 题型.名词解释

[79] 题干.商务礼仪

[79] 正确答案.A

[79] 难易度.易

[79] 选项数.1

[79] A.商务礼仪是公司、企业的从业人员在商务活动中所讲的礼仪。

[80] 题型.名词解释

[80] 题干.礼仪

[80] 正确答案.A

[80] 难易度.易

[80] 选项数.1

[80] A.礼仪是指人们在人际交往中为了互相尊重而约定俗成、共同认可的行为规范、准则和程序，它是礼貌、礼节、仪表和仪式的总称。

[81] 题型.简答题

[81] 题干.参加国际商务谈判的人员需要具备多方面的基础知识，并善于综合运用各种知识。一般他说，他们应具备下列条件：

[81] 正确答案.A

[81] 难易度.易

[81] 选项数.1

[81] A.1、必须熟悉我国对外经济贸易方面的方针政策，并了解国家关于对外经济贸易方面的具体政策措施。2、必须掌握洽商交易过程中可能涉及的各种商务知识，如商品知识、市场知识、金融知识和运输、保险等方面的知识。3、必须熟悉我国颁布的有关涉外法律、法令与规则，并了解有关国际贸易、国际技术转让和国际运输等方面的法律、惯例以及有关国家的政策措施、法规和管理制度等方面的知识。4、应当熟练地掌握外语，并能用外语直接洽谈交易。5、具有较高的政治、心理素质和策略水平，并善于机动灵活地处理洽商过程中出现的各种问题。

[82] 题型.简答题

[82] 题干.参加商务谈判的人员需要具备多方面的基础知识，并善于综合运用各种知识。一般他说，他们应具备下列条件：

[82] 正确答案.A

[82] 难易度.易

[82] 选项数.1

[82] A.1、必须熟悉我国对外经济贸易方面的方针政策，并了解国家关于对外经济贸易方面的具体政策措施。 2、必须掌握洽商交易过程中可能涉及的各种商务知识，如商品知识、市场知识、金融知识和运输、保险等方面的知识。 3、必须熟悉我国颁布的有关涉外法律、法令与规则，并了解有关国际贸易、国际技术转让和国际运输等方面的法律、惯例以及有关国家的政策措施、法规和管理制度等方面的知识。 4、应当熟练地掌握外语，并能用外语直接洽谈交易。 5、具有较高的政治、心理素质和策略水平，并善于机动灵活地处理洽商过程中出现的各种问题

[83] 题型.判断题

[83] 题干.国际贸易也叫世界贸易。进出口贸易可以调节国内生产要素的利用率，改善国际间的供求关系，调整经济结构，增加财政收入等。

[83] 正确答案.A

[83] 难易度.易

[83] 选项数.2

[83] A.正确

[83] B.错误

[84] 题型.判断题

[84] 题干.贸易额就是用货币表示的贸易的金额，贸易量就是剔除了价格变动影响之后的贸易额，贸易量使得不同时期的贸易规模可以进行比较。

[84] 正确答案.A

[84] 难易度.易

[84] 选项数.2

[84] A.正确

[84] B.错误

[85] 题型.判断题

[85] 题干.市场调研实际上是一项寻求市场与企业之间“共谐”的过程。

[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.判断题

[86] 题干.作为市场营销活动的重要环节，市场调研给消费者提供一个表达自己意见的机会，使他们能够把自己对产品或服务的意见、想法及时反馈给企业或供应商。

[86] 正确答案.A

[86] 难易度.易

[86] 选项数.2

[86] A.正确

[86] B.错误

[87] 题型.判断题

[87] 题干.通过市场调研，能够让该产品生产或提供服务的企业了解消费者对产品或服务的评价、期望和想法。

[87] 正确答案.A

[87] 难易度.易

[87] 选项数.2

[87] A.正确

[87] B.错误

[88] 题型.判断题

[88] 题干.互相商议。磋商是谈判双方对报价和交易条件进行反复协商，或是做出必要的让步，或是得到一定的利益的过程。这一阶段是商务谈判的实质性阶段。

[88] 正确答案.A

[88] 难易度.易

[88] 选项数.2

[88] A.正确

[88] B.错误

[89] 题型.判断题

[89] 题干.商应从认清分歧存在和不同意的原因开始

[89] 正确答案.A

[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.在自由平等的正常主体之间，交换遵循的原则是等价和同步。同步交换，就是交货与付款互为条件，是等价交换的保证。

[90] 正确答案.A

[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.交换协议是双方对立主体对标的达成一个彼此能够接受和认同的所谓等价的值。

[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.填空题

[92] 题干. () 是商务谈判中叙述自己的观点或问题的过程。

[92] 难易度.易

[92] 选项数.1

[92] A.陈述

[93] 题型.单选题

[93] 题干.谈判中利益主体的一方，通常是外国的政府、企业或公民（在现阶段，还包括香港、澳门和台湾地区的企业和商人），另一方，是中国的()。

[93] 正确答案.D

[93] 难易度.易

[93] 选项数.4

[93] A.政府

[93] B.企业

[93] C.公民

[93] D.以上都是

[94] 题型.单选题

[94] 题干.国际商务谈判既具有一般商务谈判的特点，又具有国际经济活动的 ()

[94] 正确答案.A

[94] 难易度.易

[94] 选项数.4

- [94] A.特殊性
 - [94] B.普遍性
 - [94] C.专业性
 - [94] D.以上都是
-

[95] 题型.单选题

[95] 题干. () 是将其他国家的商品或服务引进到该国市场销售。

[95] 正确答案.A

[95] 难易度.易

[95] 选项数.4

[95] A.进口贸易

[95] B.出口贸易

[95] C.过境贸易

[95] D.有形贸易

[96] 题型.单选题

[96] 题干. () 是将该国的商品或服务输出到其他国家市场销售

[96] 正确答案.B

[96] 难易度.易

[96] 选项数.4

[96] A.进口贸易

[96] B.出口贸易

[96] C.过境贸易

[96] D.有形贸易

[97] 题型.单选题

[97] 题干.有实物形态的商品的进出口。例如，机器、设备、家具等都是具有实物形态的商品，这些商品的进出口称为()。

[97] 正确答案.D

[97] 难易度.中

- [97] 选项数.4
 - [97] A.进口贸易
 - [97] B.出口贸易
 - [97] C.无形贸易
 - [97] D.有形贸易
-

[98] 题型.单选题

[98] 题干.在解释自己的利益时, 要力求 () , 以增加感染力, 唤起对方的关切。

- [98] 正确答案.D
 - [98] 难易度.易
 - [98] 选项数.4
 - [98] A.具体化
 - [98] B.生动化
 - [98] C.情感化
 - [98] D.以上都是
-

[99] 题型.名词解释

[99] 题干.互利

- [99] 正确答案.A
- [99] 难易度.易
- [99] 选项数.1

[99] A.互利的完整含义, 应包括促进谈判各方利益目标共同实现的“有所为”和“有所不为”两个方面。既要坚持、维护己方的利益, 又要考虑、满足对方的利益, 兼顾双方利益, 谋求共同利益, 是谓“有所为”; 对于难以协调的非基本利益分歧, 面临不妥协不利于达成谈判协议的局面, 作出必要的让步, 此乃“有所不为”。谈判中得利与让利是辩证统一的。妥协能避免冲突, 让步可防止僵局, 妥协让步的实质是以退为进, 促进谈判的顺利进行并达成协议。

[100] 题型.名词解释

[100] 题干.国际商务谈判

[100] 正确答案.A

[100] 难易度.易

[100] 选项数.1

[100] A.国际商务谈判是指国际商务活动中不同的利益主体，为了达成某笔交易，而就交易的各项条件进行协商的过程。

[101] 题型.判断题

[101] 题干.国际商务谈判是国际货物买卖过程中必不可少的一个很重要的环节，也是签订买卖合同的必经阶段。

[101] 正确答案.A

[101] 难易度.易

[101] 选项数.2

[101] A.正确

[101] B.错误

[102] 题型.判断题

[102] 题干.国际商务谈判是对外经济贸易工作中不可缺少的重要环节。

[102] 正确答案.A

[102] 难易度.易

[102] 选项数.2

[102] A.正确

[102] B.错误

[103] 题型.判断题

[103] 题干.在现代国际社会中，许多交易往往需要经过艰难繁琐的谈判，尽管不少人认为交易所提供的商品是否优质、技术是否先进或价格是否低廉决定了谈判的成败，但事实上交易的成败往往在一定程

度上取决于谈判的成功与否。

[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.在国际商务活动中，不同的利益主体需要就共同关心或感兴趣的问题进行磋商，协调和调整各自的经济利益或政治利益，谋求在某一点上取得妥协，从而在使双方都感到有利从而达成协议。

[104] 正确答案.A

[104] 难易度.易

[104] 选项数.2

[104] A.正确

[104] B.错误

[105] 题型.判断题

[105] 题干.我们可以说，国际商务谈判是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动，是调整 and 解决不同国家和地区政府及商业机构之间不可避免的经济利益冲突的必不可少的一种手段。

[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.在国际商务谈判中，平等是互利的前提，互利是平等的

目的。

[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.判断题

[107] 题干.国际商务谈判的结果，决定着合同条款的具体内容，从而确定合同双方当事人的权利和义务，故买卖双方都很重视商务谈判这项重要的活动。

[107] 正确答案.A

[107] 难易度.易

[107] 选项数.2

[107] A.正确

[107] B.错误

[108] 题型.判断题

[108] 题干.在国际商务谈判中，互利不仅表现在“互取”上，还表现在“互让”上。

[108] 正确答案.A

[108] 难易度.易

[108] 选项数.2

[108] A.正确

[108] B.错误

[112] 题型.填空题

[112] 题干. () 是国际商务谈判得以顺利进行和取得成功的重要前提

[112] 难易度.易

[112] 选项数.1

[112] A.平等

[113] 题型.填空题

[113] 题干. () 是指国际商务活动中不同的利益主体, 为了达成某笔交易, 而就交易的各项条件进行协商的过程。

[113] 难易度.易

[113] 选项数.1

[113] A.国际商务谈判

[114] 题型.简答题

[114] 题干.在国际商务谈判中, 平等性要求包括以下几方面内容:

[114] 正确答案.A

[114] 难易度.中

[114] 选项数.1

[114] A.(1)谈判各方地位平等。国家不分大小贫富, 企业不论实力强弱, 个人不管权势高低, 在经济贸易谈判中地位一律平等。不可颐指气使, 盛气凌人, 把自己的观点和意志强加给对方。谈判各方面尊重对方的主权和愿望, 根据彼此的需要和可能, 在自愿的基础上进行谈判。对于利益、意见分歧的问题, 应通过友好协商加以妥善解决, 而不可强人所难。切忌使用要挟、欺骗的手段来达到自己的交易的目的, 也不能接受对方带强迫性的意见和无理的要求。使用强硬、胁迫手段, 只能导致谈判破裂。(2)谈判各方权利与义务平等。各国之间在商务往来的谈判中权利与义务是平等=C:\WINDOWS

[115] 题型.判断题

[115] 题干.坚持互利原则内在地包含着坚持自己的利益，只是要把这种自我坚持奠定在对对方利益的认可与容纳的基础之上。忽视、排斥对方的利益和隐藏、削弱自身的利益，都不利于寻求相互之间的共同之处，都会妨碍谈判目标的正常实现。

[115] 正确答案.A

[115] 难易度.易

[115] 选项数.2

[115] A.正确

[115] B.错误

[116] 题型.判断题

[116] 题干.国际商务谈判的目的是求得各方利益之同，并非立场之同。所以，要把谈判的重点和求同的指向放在各方的利益上，而不是对立的立场上，以谋求共同利益为目标。这就是求大同，即求利益之同。

[116] 正确答案.A

[116] 难易度.易

[116] 选项数.2

[116] A.正确

[116] B.错误

[117] 题型.单选题

[117] 题干. () 是出口商品价格与进口商品价格的对比关系，又称进口比价或交换比价。

[117] 正确答案.D

[117] 难易度.中

[117] 选项数.4

[117] A.贸易平衡

[117] B.贸易逆差

- [117] C.贸易差额
- [117] D.国际贸易条件

[118] 题型.单选题

[118] 题干. () 就是一定时期的出口额等于进口额。

[118] 正确答案.A

[118] 难易度.易

[118] 选项数.4

[118] A.贸易平衡

[118] B.贸易逆差

[118] C.贸易差额

[118] D.国际贸易条件

[119] 题型.单选题

[119] 题干.()是指一个国家在一定时期内 (通常为一年) 出口总额与进口总额之间的差额。

[119] 正确答案.C

[119] 难易度.易

[119] 选项数.4

[119] A.贸易平衡

[119] B.贸易逆差

[119] C.贸易差额

[119] D.国际贸易条件

[127] 题型.简答题

[127] 题干.国际货物贸易属商品交换范围,与国内贸易在性质上并无不同,但由于它是在不同国家或地区间进行的,所以与国内贸易相比具有以下特点:

[127] 正确答案.A

[127] 难易度.难

[127] 选项数.1

[127] A.1. 国际货物贸易要涉及不同国家或地区在政策措施、法律体系方面可能存在的差异和冲突,以及语言文化、社会习俗等方面带来的差异,所涉及的问题远比国内贸易复杂。2. 国际货物贸易的交易数量和金额一般较大,运输距离较远,履行时间较长,因此交易双方承担的风险远比国内贸易要大。3. 国际货物贸易容易受到交易双方所在国家的政治、经济变动、双边关系及国际局势变化等条件的影响。4. 国际货物贸易除了交易双方外,还需涉及到运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作、配合,过程较国内贸易要复杂得多。

[128] 题型.名词解释

[128] 题干.双边贸易

[128] 正确答案.A

[128] 难易度.易

[128] 选项数.1

[128] A.双边贸易是指两国之间通过协议在双边结算的基础上进行的贸易。这种贸易,双方各以一方的出口支付从另一方的进口,这种方式多实行于外汇管制国家。另外,双边贸易也泛指两国间的贸易往来。

[129] 题型.判断题

[129] 题干.国际贸易也叫世界贸易。进出口贸易可以调节国内生产要素的利用率,改善国际间的供求关系,调整经济结构,增加财政收

入等。

[129] 正确答案.A

[129] 难易度.易

[129] 选项数.2

[129] A.正确

[129] B.错误

[130] 题型.判断题

[130] 题干.贸易额就是用货币表示的贸易的金额，贸易量就是剔除了价格变动影响之后的贸易额，贸易量使得不同时期的贸易规模可以进行比较。

[130] 正确答案.A

[130] 难易度.易

[130] 选项数.2

[130] A.正确

[130] B.错误

[131] 题型.填空题

[131] 题干.国际贸易也称通商，是指跨越国境的货品和服务交易，一般由进口贸易和（）所组成，因此也可称之为进出口贸易

[131] 难易度.易

[131] 选项数.1

[131] A.出口贸易

[132] 题型.填空题

[132] 题干.()是为了剔除了价格变动影响，能准确反映国际贸易或一国对外贸易的实际数量，而确立的一个指标。

[132] 难易度.易

[132] 选项数.1

[132] A.贸易量

[133] 题型.单选题

[133] 题干. () 主要是二手资料的收集、整理和分析, 主要的渠道来自网上资料搜索和图书馆等书籍信息搜索。

[133] 正确答案.A

[133] 难易度.易

[133] 选项数.4

[133] A.文案调研

[133] B.实地调研

[133] C.特殊调查

[133] D.竞争对手调研

[134] 题型.单选题

[134] 题干. () 可分为询问法、观察法和实验法三种。

[134] 正确答案.B

[134] 难易度.中

[134] 选项数.4

[134] A.文案调研

[134] B.实地调研

[134] C.特殊调查

[134] D.竞争对手调研

[135] 题型.单选题

[135] 题干. () 有固定样本、零售店销量、消费者调查组等持续性实地调查

[135] 正确答案.C

[135] 难易度.易

[135] 选项数.4

[135] A.文案调研

[135] B.实地调研

[135] C.特殊调查

[135] D.竞争对手调研

[138] 题型.简答题

[138] 题干.企业在市场调研方面普遍存在的问题:

[138] 正确答案.A

[138] 难易度.难

[138] 选项数.1

[138] A.市场调研是一个令很多中小企业营销管理者感到迷茫的问题:人力上,既没有专职的市调人员,更没有独立的市场部门;财力上,请不起专业的市场调研公司.....而市场调研工作又不能不做,不做就不知道你要讨好的对象是谁,他在想什么,做什么;不做就不知道自己的竞争对手是怎么做或将要怎么做。

[139] 题型.单选题

[139] 题干.商务谈判中的分歧可分为 () 类

[139] 正确答案.C

[139] 难易度.中

[139] 选项数.4

[140] 题型.判断题

[140] 题干.互相商议。磋商是谈判双方对报价和交易条件进行反复协商,或是做出必要的让步,或是得到一定的利益的过程。这一阶段是商务谈判的实质性阶段。

[140] 正确答案.A

[140] 难易度.易

[140] 选项数.2

[140] A.正确

[140] B.错误

[141] 题型.判断题

[141] 题干.商应从认清分歧存在和不同意的原因开始

[141] 正确答案.A

[141] 难易度.易

[141] 选项数.2

[141] A.正确

[141] B.错误

[142] 题型.填空题

[142] 题干.想像的分歧这是由于一方没有很好地理解对方的要求而产生的;或者由于不愿接受对方陈述是否准确地反映他们要求的情况而产生的。这种分歧的根源在于相互间的沟通还不完善。解决的方法是应更好地掌握()的技巧,避免这种误会的产生。

[142] 难易度.中

[142] 选项数.1

[142] A.相互沟通

[143] 题型.填空题

[143] 题干.()是谈判双方对报价和交易条件进行反复协商,或是做出必要的让步,或是得到一定的利益的过程。

[143] 难易度.易

[143] 选项数.1

[143] A.磋商

[144] 题型.简答题

[144] 题干.具体来看,市场调研对营销管理的重要性表现在五个方面

[144] 正确答案.A

[144] 难易度.难

[144] 选项数.1

[144] A.1、提供作为决策基础的信息；2、弥补信息不足的缺陷；3、了解外部信息；4、了解市场环境变化；5、了解新的市场环境；

[145] 题型.名词解释

[145] 题干.市场调研

[145] 正确答案.A

[145] 难易度.易

[145] 选项数.1

[145] A.市场调研是一种把消费者及公共部门和市场联系起来的特定活动——这些信息用以识别和界定市场营销机会和问题，产生、改进和评价营销活动，监控营销绩效，增进对营销过程的理解。

[146] 题型.判断题

[146] 题干.市场调研实际上是一项寻求市场与企业之间“共谐”的过程。

[146] 正确答案.A

[146] 难易度.易

[146] 选项数.2

[146] A.正确

[146] B.错误

[147] 题型.判断题

[147] 题干.作为市场营销活动的重要环节，市场调研给消费者提供一个表达自己意见的机会，使他们能够把自己对产品或服务的意见、想法及时反馈给企业或供应商。

[147] 正确答案.A

[147] 难易度.易

[147] 选项数.2

[147] A.正确

[147] B.错误

[148] 题型.判断题

[148] 题干.通过市场调研,能够让该产品生产或提供服务的企业了解消费者对产品或服务的评价、期望和想法。

[148] 正确答案.A

[148] 难易度.易

[148] 选项数.2

[148] A.正确

[148] B.错误

[149] 题型.填空题

[149] 题干.实地调研可分为询问法、观察法和 () 三种

[149] 难易度.易

[149] 选项数.1

[149] A.实验法

[150] 题型.单选题

[150] 题干.(),是指买卖或交易行为的总称,通常指以货币为媒介的一切交换活动或行为

[150] 正确答案.A

[150] 难易度.易

[150] 选项数.4

[150] A.贸易

[150] B.磋商

[150] C.拍卖

[150] D.出口贸易

[151] 题型.单选题

[151] 题干.随着社会的发展和科技的进步，贸易标的从实在延伸到虚拟，市场从有形拓展到无形，不断丰富和进步。万变不离其宗，贸易的核心是（）。

[151] 正确答案.C

[151] 难易度.易

[151] 选项数.4

[151] A.贸易

[151] B.磋商

[151] C.交换

[151] D.出口贸易

[155] 题型.判断题

[155] 题干.在自由平等的正常主体之间，交换遵循的原则是等价和同步。同步交换，就是交货与付款互为条件，是等价交换的保证。

[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.判断题

[156] 题干.交换协议是双方对立主体对标的达成一个彼此能够接受和认同的所谓等价的值。

[156] 正确答案.A

[156] 难易度.易

[156] 选项数.2

[156] A.正确

[156] B.错误

[157] 题型.填空题

[157] 题干.(), 是交货与付款两对立流程的统一。

[157] 难易度.易

[157] 选项数.1

[157] A.交换

[158] 题型.单选题

[158] 题干.以电子邮件为主要的网站推广手段, 常用的方法是 ()

[158] 正确答案.D

[158] 难易度.易

[158] 选项数.4

[158] A.电子刊物

[158] B.会员通讯

[158] C.专业服务商的电子邮件广告

[158] D.以上都是

[163] 题型.判断题

[163] 题干.商务谈判者要了解有关国家或地区的社会历史, 风俗习惯以及宗教等状况, 否则就会闹笑话, 如有的谈判者向来自热带地区的商人大谈要用"滚雪球"的方式积累资金, 使对方百思不得其解。此外, 还要了解有关对方谈判人员在其特有的文化背景下所形成的谈判作风与谈判方式。

[163] 正确答案.A

[163] 难易度.易

[163] 选项数.2

[163] A.正确

[163] B.错误

[164] 题型.判断题

[164] 题干.知识的增长主要靠自己有心积累，要观察得细一点，考虑得多一点，在平时多听、多学、多分析、多实践。同时，谈判人员应该谦虚好学，善于从各方面专家那里汲取所需要的知识。这样，天长日久，日积月累，知识就会丰富起来，就能得心应手地驾驭谈判的过程

[164] 正确答案.A

[164] 难易度.易

[164] 选项数.2

[164] A.正确

[164] B.错误

[165] 题型.简答题

[165] 题干.参加国际商务谈判的人员需要具备多方面的基础知识，并善于综合运用各种知识。一般他说，他们应具备下列条件：

[165] 正确答案.A

[165] 难易度.易

[165] 选项数.1

[165] A.1、必须熟悉我国对外经济贸易方面的方针政策，并了解国家关于对外经济贸易方面的具体政策措施。2、必须掌握洽商交易过程中可能涉及的各种商务知识，如商品知识、市场知识、金融知识和运输、保险等方面的知识。3、必须熟悉我国颁布的有关涉外法律、法令与规则，并了解有关国际贸易、国际技术转让和国际运输等方面的法律、惯例以及有关国家的政策措施、法规和管理制度等方面的知识。4、应当熟练地掌握外语，并能用外语直接洽谈交易。5、具有较高的

政治、心理素质和策略水平，并善于机动灵活地处理洽商过程中出现的各种问题。

[166] 题型.判断题

[166] 题干.作为谈判人员，必须要有高度的责任心和事业心,自觉遵守组织纪律维护组织利益;必须严守组织机密,不能自作主张,毫无防范,口无遮拦;要一致对外，积极主动.

[166] 正确答案.A

[166] 难易度.易

[166] 选项数.2

[166] A.正确

[166] B.错误

[167] 题型.判断题

[167] 题干.优秀的谈判人员的理念是:一旦坐到谈判桌前,谈判就要彼此尊重并在此基础上展开智勇较量但最终目的不是谁压倒谁，也不是置对方于死地,而是为了沟通和调整,使双方都能满足己方的基本要求,达成-致双方以这样的高境界的积极行为,力求公平合理的谈判结果.

[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.判断题

[168] 题干.产品的网络推广：需要借助于一定的网络工具和资源，网站推广方法实是对某种网站推广手段和工具的合理利用。

[168] 正确答案.A

[168] 难易度.易

[168] 选项数.2

[168] A.正确

[168] B.错误

[169] 题型.判断题

[169] 题干.产品推广是指企业产品（服务）问世后进入市场所经过的一个阶段，网络营销的服务之一。

[169] 正确答案.A

[169] 难易度.易

[169] 选项数.2

[169] A.正确

[169] B.错误

[170] 题型.判断题

[170] 题干.每个企业网站均可以拥有自己的资源，这种资源可以表现为一定的访问量、注册用户信息、有价值的内容和功能、网络广告空间等

[170] 正确答案.A

[170] 难易度.易

[170] 选项数.2

[170] A.正确

[170] B.错误

[171] 题型.单选题

[171] 题干.（）也称“地毯”式访问法、普遍寻找法、贸然访问法、挨门挨户访问法或走街串巷寻找法，是指推销人员在任务范围内或特定地区、行业内，用上门探访的形式，对预定的可能成为准顾客的单位、组织、家庭乃至个人无一遗漏地进行寻找并确定准顾客的方法，也称“扫街”。

[171] 正确答案.A

[171] 难易度.易

- [171] 选项数.4
[171] A.逐户访问法
[171] B.连锁介绍法
[171] C.中心人物法
[171] D.个人观察法
-

[172] 题型.单选题

[172] 题干. () 又称为客户引荐法或无限连锁法, 是指推销人员请求现有顾客介绍未来可能的准客户的方法

- [172] 正确答案.B
[172] 难易度.易
[172] 选项数.4
[172] A.逐户访问法
[172] B.连锁介绍法
[172] C.中心人物法
[172] D.个人观察法
-

[173] 题型.单选题

[173] 题干. () 也叫中心开花法、名人介绍法、中心辐射法, 是指推销员在某一特定推销范围内发展一些有影响力的中心人物, 并在这些中心人物的协助下把该范围内的组织或个人变成准顾客的方法, 是连锁介绍法的特殊形式。

- [173] 正确答案.C
[173] 难易度.易
[173] 选项数.4
[173] A.逐户访问法
[173] B.连锁介绍法
[173] C.中心人物法
[173] D.个人观察法
-

[175] 题型.单选题

[175] 题干.().负责谈判项目的技术性能、验收办法、技术服务、保证条件的谈判。

[175] 正确答案.A

[175] 难易度.易

[175] 选项数.4

[175] A.技术人员

[175] B.管理人员

[175] C.工程设计人员

[175] D.商务人员

[176] 题型.单选题

[176] 题干.()。处理与谈判有关的外交问题、许可证管理、预算,把握交易规模和交易的技术水平,同时,还要办理某些行政手续。在谈判进程中,为了抢时间,促进工程进度,管理人员尤其需跟踪谈判进程,与谈判项目的承建单位一齐办理项目所需的各种手续。

[176] 正确答案.B

[176] 难易度.易

[176] 选项数.4

[176] A.技术人员

[176] B.管理人员

[176] C.工程设计人员

[176] D.商务人员

[177] 题型.单选题

[177] 题干.()。负责谈判项目的平面布置、工艺流程图的确定、面积、工艺环境条件(上下水、采暖通风、空调、净化、三废处理等)、动力消耗(水、电、气)等工艺设计;厂房地址选定、厂房建筑面积、结构、施工图等土建设计;设计联络及工程进度等的谈判并形成相关的

文件。

- [177] 正确答案.C
- [177] 难易度.易
- [177] 选项数.4
- [177] A.技术人员
- [177] B.管理人员
- [177] C.工程设计人员
- [177] D.商务人员

[178] 题型.单选题

[178] 题干. () 。负责交易的商务条件, 包括价格、支付、交货、保险、保证等的谈判并签订合同; 在无专门法律人员参加谈判时, 还应负责合同文本的谈判与草拟, 协助并指导技术人员谈好、拟好技术附件, 负责对外的联络工作, 协助谈判负责人(若自己不是负责人时)做好内部的组织工作。

- [178] 正确答案.D
- [178] 难易度.易
- [178] 选项数.4
- [178] A.技术人员
- [178] B.管理人员
- [178] C.工程设计人员
- [178] D.商务人员

[179] 题型.单选题

[179] 题干.谈判人员的培训方式主要有()

- [179] 正确答案.D
- [179] 难易度.易
- [179] 选项数.4
- [179] A.是选派到高等院校进行正规、系统的商务谈判专业的培养;

[179] B.是在高等院校或企业举办短期性商务谈判培训班、研修班,进行对口性的专业提高培训;

[179] C.是在职培训,在谈判的实践中加以培训。大多数的培训是以在职方式进行的。这是因为在职培训方式简单易行,成本通常较低。

[179] D.以上都是

[180] 题型.单选题

[180] 题干. ()也叫现场观察法,是指推销人员依靠个人的知识、经验,通过对周围环境的直接观察和判断,寻找准顾客的方法。

[180] 正确答案.D

[180] 难易度.易

[180] 选项数.4

[180] A.逐户访问法

[180] B.连锁介绍法

[180] C.中心人物法

[180] D.个人观察法

[182] 题型.简答题

[182] 题干.寻找顾客实际上包含了什么含义:

[182] 正确答案.A

[182] 难易度.中

[182] 选项数.1

[182] A.一是根据推销品的特点,提出有可能成为潜在顾客的基本条件。这个基本条件框定了推销品的顾客群体范围、类型及推销的重点区域。二是根据潜在顾客的基本条件,通过各种线索和渠道,来寻找符合这些基本条件的合格顾客。所谓寻找顾客是指推销人员主动找出潜在顾客即准顾客的过程。寻找顾客对提高销售额具有极其重要的作用,且必须遵循一定的原则。

[183] 题型.判断题

[183] 题干.耐心、毅力是一个谈判人员应该具备的基本素质。有时谈判是一项马拉松式的工作，在长时间的谈判中始终如一地保持镇静、信心与机敏委实不是易事。

[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.分工是指参加谈判的人员工作性质和专业的分工。

[184] 正确答案.A

[184] 难易度.易

[184] 选项数.2

[184] A.正确

[184] B.错误

[185] 题型.判断题

[185] 题干.分工既要求每个谈判参与者在谈判中拥有地位与专业的权威，也有某种约束。同时，分工也发挥与尊重每个参与者的特长，同时为尊重别人与自尊划定界限。

[185] 正确答案.A

[185] 难易度.易

[185] 选项数.2

[185] A.正确

[185] B.错误

[186] 题型.判断题

[186] 题干.由于种种原因，商务谈判人组织能力、谈判能力不如技术主谈人或管理人员，或者相反，这种情况称为能力失衡。

[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.填空题

[187] 题干. () 是指谈判人员利用工作或业余时间自学，进行锻炼与学习，包括寻找导师、向同事请教、向书本学习、自我总结等。

[187] 难易度.易

[187] 选项数.1

[187] A.自我培养

[188] 题型.填空题

[188] 题干. () 是商务谈判的主要参与者。

[188] 难易度.易

[188] 选项数.1

[188] A.商务谈判人员

[189] 题型.单选题

[189] 题干. () 。负责交易合同文本的谈判与拟写，审核技术附件法律和文字方面的问题，协助谈判主持人统一审核合同文本，技术附件以及其他的文件，看其在法律上、经济上以及技术条件上是否有相互矛盾或混淆不清的地方，以确保各种文件的一致性。

[189] 正确答案.A

[189] 难易度.中

[189] 选项数.4

- [189] A.法律人员
 - [189] B.金融人员
 - [189] C.仓储运输人员
 - [189] D.翻译
-

[190] 题型.单选题

[190] 题干. ()。负责或协助商务人员谈判或审核交易的支付条件。在利用政府贷款或商业贷款(买方或卖方信贷)时,负责谈判或指导商务人员及使用贷款的单位谈判、拟写相关的信贷协议并根据信贷协议规定合同支付方式。

- [190] 正确答案.B
 - [190] 难易度.易
 - [190] 选项数.4
 - [190] A.法律人员
 - [190] B.金融人员
 - [190] C.仓储运输人员
 - [190] D.翻译
-

[191] 题型.单选题

[191] 题干. ()。负责货物交运方式及条件的谈判,尤其负责对某些超长、超重、易腐、易燃、易爆等特殊货物的包装、储存、运输条件的谈判,有时还应兼顾保险条件的谈判。谈判结果应拟定成文,交商务人员统一归入合同中,或与商务人员联合谈判,由商务人员根据谈判结果拟写到合同文件中。

- [191] 正确答案.C
- [191] 难易度.易
- [191] 选项数.4
- [191] A.法律人员
- [191] B.金融人员

[191] C.仓储运输人员

[191] D.翻译

[192] 题型.单选题

[192] 题干. ()。翻译应准确、及时地把对方的意见传递给主持人，并将己方意见完整、准确地表达出来，同时协助主持人了解对方的反应、动态并配合做些策略性的动作，诸如"散布假情报"、"做会下的相互沟通工作"、"充当缓冲段"等。

[192] 正确答案.D

[192] 难易度.易

[192] 选项数.4

[192] A.法律人员

[192] B.金融人员

[192] C.仓储运输人员

[192] D.翻译

[195] 题型.判断题

[195] 题干.为了保证洽商交易的顺利进行，事先应选配精明能干的洽谈人员，尤其是对一些大型的和内容复杂的交易，更要组织一个坚强有力的谈判班子，这个谈判班子中须包括熟悉商务、技术、法律和财务方面的人员，应具有较高整体素质，要善于应战，善于应变，并善于谋求一致，这是确保交易成功的关键

[195] 正确答案.A

[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.在洽商交易过程中，买卖双方确定价格和交易条件以及拟定合同条款方面，往往因利害关系不同而存在分歧和争论，有时这种分歧和争论甚至是十分激烈的。而且在洽商过程中，还可能出现种种预先没有估计到的变化

[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.在安排采购市场时，既要考虑择优进口，也要防止过分集中在某个或少数几个市场。在同等条件下，应尽量从友好国家订购商品;应考虑多从我国有贸易顺差的国家订购商品，以利贸易上的平衡。

[197] 正确答案.A

[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.为了正确地选择和利用客户，需要建立和健全客户档案，以便对各种不同类型的客户进行分类排队，做到心中有数，并实行区别对待的政策

[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.知己知彼领导者谈判操作主要是根据组织的需要来确定目标。谈判操作都是以目标的实现为导向的。

[199] 正确答案.A

[199] 难易度.易

[199] 选项数.2

[199] A.正确

[199] B.错误

[200] 题型.判断题

[200] 题干.领导者应设法了解对手的各种情况，摸清谈判对方的底细，包括对方的目的、意图、策略及相关的各种材料。情报的积累和分析易使领导者在谈判中胸有成竹、占据优势。

[200] 正确答案.A

[200] 难易度.易

[200] 选项数.2

[200] A.正确

[200] B.错误

[201] 题型.简答题

[201] 题干.参加商务谈判的人员需要具备多方面的基础知识，并善于综合运用各种知识。一般他说，他们应具备下列条件：

[201] 正确答案.A

[201] 难易度.易

[201] 选项数.1

[201] A.1、必须熟悉我国对外经济贸易方面的方针政策，并了解国家关于对外经济贸易方面的具体政策措施。 2、必须掌握洽商交易过

程中可能涉及的各种商务知识，如商品知识、市场知识、金融知识和运输、保险等方面的知识。3、必须熟悉我国颁布的有关涉外法律、法令与规则，并了解有关国际贸易、国际技术转让和国际运输等方面的法律、惯例以及有关国家的政策措施、法规和管理制度等方面的知识。4、应当熟练地掌握外语，并能用外语直接洽谈交易。5、具有较高的政治、心理素质和策略水平，并善于机动灵活地处理洽商过程中出现的各种问题

[202] 题型.简答题

[202] 题干.在选择国外目标市场时，应当注意以下两个问题：

[202] 正确答案.A

[202] 难易度.易

[202] 选项数.1

[202] A.1.在考虑贯彻国家对外贸易方针政策和国别(地区)政策的同时，应尽量考虑经济效益问题，力争做到在政治上和经济上都体现平等互利。2.应根据购销意图，合理选择国外销售市场和采购市场。在安排销售市场时，应当分清主次，并要有发展的观点，即在安排主销市场的同时，也要考虑辅销市场;在考虑市场现状的同时，也要考虑市场将来的发展趋势;在巩固原有传统市场的同时，还应不断开拓新市场，以利扩大销路。在安排采购市场时，既要考虑择优进口，也要防止过分集中在某个或少数几个市场。在同等条件下，应尽量从友好国家订购商品;应考虑多从我国有=C:\WINDOWS

[204] 题型.单选题

[204] 题干. ()。这是不可放弃的基本目标，如果不能实现，就须放弃谈判。

[204] 正确答案.A

[204] 难易度.易

[204] 选项数.4

- [204] A.必达目标
 - [204] B.希望目标
 - [204] C.可能目标
 - [204] D.以上都不是
-

[205] 题型.单选题

[205] 题干.().它是谈判者力争的在实际需求利益得到满足后追求一个额外利益的理想目标,除非迫不得已,一般情况不放弃。

- [205] 正确答案.B
 - [205] 难易度.易
 - [205] 选项数.4
 - [205] A.必达目标
 - [205] B.希望目标
 - [205] C.可能目标
 - [205] D.以上都不是
-

[206] 题型.单选题

[206] 题干.().作为最理想的目标,实现的难度很大,一般情况下可以放弃。

- [206] 正确答案.C
 - [206] 难易度.易
 - [206] 选项数.4
 - [206] A.必达目标
 - [206] B.希望目标
 - [206] C.可能目标
 - [206] D.以上都不是
-

[207] 题型.判断题

[207] 题干.在谈判前,为了做到有的放矢,我们应设定不同的灵活机动目标,根据谈判情形选择不同层次的目标。

[207] 正确答案.A

[207] 难易度.易

[207] 选项数.2

[207] A.正确

[207] B.错误

[208] 题型.判断题

[208] 题干.西方人往往把复杂的谈判分解为一个个较小的问题,然后再依次解决;而在许多东方文化中,谈判是采取一种通盘考虑的方法

[208] 正确答案.A

[208] 难易度.易

[208] 选项数.2

[208] A.正确

[208] B.错误

[209] 题型.判断题

[209] 题干.由于不同文化下的商务谈判风格差异很大,所以在国际商务谈判中,针对不同文化背景的商业伙伴,强化基于文化差异的谈判管理,对于提高谈判效率是十分重要的。

[209] 正确答案.A

[209] 难易度.易

[209] 选项数.2

[209] A.正确

[209] B.错误

[210] 题型.判断题

[210] 题干.第一点,在进行商务谈判前,要先做好准备,由于是对外进行国际商务谈判,所以文化,语音可能存在着差异,所以在谈判前,要先对对方的的情况进行调查,了解。

[210] 正确答案.A

[210] 难易度.易

[210] 选项数.2

[210] A.正确

[210] B.错误

[211] 题型.判断题

[211] 题干.比如谈判的行程是由我方企业安排，那么对于地点的选择，人数的参与，谈判的时间以及各自的文化因素等，这些都需要考虑在里面，场地的布置文化差异，对于合作可能会产生微妙的影响。

[211] 正确答案.A

[211] 难易度.易

[211] 选项数.2

[211] A.正确

[211] B.错误

[212] 题型.判断题

[212] 题干.认清双方利益所在，简单来说就是对于谈判者，要知道哪些是对我方比较重要的，不可以让步，哪些可以与对方做交换的，可以让步，如果无法分清利益因素，容易造成谈判陷入僵局以及失败。

[212] 正确答案.A

[212] 难易度.易

[212] 选项数.2

[212] A.正确

[212] B.错误

[213] 题型.判断题

[213] 题干.如果不是很清楚对方到底想要什么的，可以提出问题，多问为什么，但是需要注意一个灵活性，不能单单只考虑自己，而是要在保证自己的前提下，努力为对方解决问题，进行谈判最终获得双

赢。

[213] 正确答案.A

[213] 难易度.易

[213] 选项数.2

[213] A.正确

[213] B.错误

[214] 题型.单选题

[214] 题干.下列哪项不属于上级与下级沟通原则范畴

[214] 正确答案.A

[214] 难易度.易

[214] 选项数.4

[214] A.态度强硬斥责下属

[214] B.关怀备至询问下属

[214] C.奖罚分明

[214] D.平等处事

[215] 题型.单选题

[215] 题干.下列哪些属于善于听取下属意见范畴

[215] 正确答案.B

[215] 难易度.难

[215] 选项数.4

[215] A.采纳意见会调动下属工作的积极性

[215] B.独断专行

[215] C.平等态度聆听下属意见

[215] D.尊重下属的想法

[216] 题型.单选题

[216] 题干.下列哪项不能够使下属积极接受命令

[216] 正确答案.D

- [216] 难度度.易
 - [216] 选项数.4
 - [216] A.态度诚恳
 - [216] B.充分自主权
 - [216] C.探讨对策
 - [216] D.语气强烈坚决, 声音冷漠
-
-
-

- [220] 题型.单选题
 - [220] 题干.下列哪项不属于与上司沟通的原则范畴
 - [220] 正确答案.A
 - [220] 难度度.难
 - [220] 选项数.4
 - [220] A.领导询问才反馈
 - [220] B.主动及时反馈
 - [220] C.了解, 尊重上司
 - [220] D.主动沟通
-

- [221] 题型.单选题
 - [221] 题干.下列哪项不属于向上司汇报的程序
 - [221] 正确答案.B
 - [221] 难度度.易
 - [221] 选项数.4
 - [221] A.仔细聆听上司的命令
 - [221] B.自作主张安排
 - [221] C.拟定详细的工作计划
 - [221] D.与领导讨论目标的可行性
-

[225] 题型.简答题
[225] 题干.上行沟通的含义
[225] 正确答案.A
[225] 难易度.易
[225] 选项数.1
[225] A.指下级向上级反映情况或者工作的沟通

[226] 题型.单选题
[226] 题干.下列哪项不属于确立的执行理念
[226] 正确答案.B
[226] 难易度.易
[226] 选项数.4
[226] A.求真务实
[226] B.成败第一
[226] C.有令必行
[226] D.令行禁止

[227] 题型.单选题
[227] 题干.下列不属于执行力的组成方面是
[227] 正确答案.B
[227] 难易度.难
[227] 选项数.4
[227] A.制度
[227] B.环境
[227] C.监督
[227] D.奖罚

- [228] 题型.单选题
- [228] 题干.下列哪项不能够提高执行能力
- [228] 正确答案.A
- [228] 难易度.易
- [228] 选项数.4
- [228] A.按部就班，盲目随从
- [228] B.提升领悟上级指示
- [228] C.加强危机意识
- [228] D.提示评价能力
-
-

- [231] 题型.简答题
- [231] 题干.顺从意识是
- [231] 正确答案.A
- [231] 难易度.易
- [231] 选项数.1
- [231] A.领导绝对不会错，服从总是没有错
-

- [232] 题型.单选题
- [232] 题干.下列哪项不属于发送者的障碍
- [232] 正确答案.A
- [232] 难易度.易
- [232] 选项数.4
- [232] A.过度加工
- [232] B.目的不明
- [232] C.表达模糊
- [232] D.选择失误
-

- [233] 题型.单选题
- [233] 题干.下列哪项不属于接受者的障碍
- [233] 正确答案.C
- [233] 难易度.难
- [233] 选项数.4
- [233] A.过渡加工
- [233] B.心里障碍
- [233] C.目的不明
- [233] D.知觉偏差
-

- [234] 题型.单选题
- [234] 题干.下列哪项不属于沟通六步骤的主要内容
- [234] 正确答案.A
- [234] 难易度.易
- [234] 选项数.4
- [234] A.无所事事
- [234] B.事先准备
- [234] C.确认需求
- [234] D.阐述观点
-
-

- [237] 题型.名词解释
- [237] 题干.积极倾听, 预测可能的争端和异议属于沟通步骤中的
- [237] 正确答案.A
- [237] 难易度.易
- [237] 选项数.1
- [237] A.事先准备
-

- [238] 题型.判断题
- [238] 题干.沟通要素中, 信息发送者-听众
- [238] 正确答案.A
- [238] 难易度.易
- [238] 选项数.2
- [238] A.正确
- [238] B.错误
-

- [239] 题型.判断题
- [239] 题干.目的不明属于沟通障碍中发送者的障碍
- [239] 正确答案.A
- [239] 难易度.易
- [239] 选项数.2
- [239] A.正确
- [239] B.错误
-

- [240] 题型.填空题
- [240] 题干.高效沟通中, 沟通要素的流程是
- [240] 难易度.中
- [240] 选项数.1
- [240] A.信息发送者-听众 (沟通对象) -目的 (沟通意图) -信息-渠道-环境-反馈;
-

- [241] 题型.填空题
- [241] 题干.沟通主要涵盖了哪五个方面
- [241] 难易度.中
- [241] 选项数.1
- [241] A.想说的, 实际说的, 听到的, 理解的, 反馈的;
-

- [242] 题型.单选题
- [242] 题干.下列哪项不属于与上司沟通的原则范畴
- [242] 正确答案.A
- [242] 难易度.难
- [242] 选项数.4
- [242] A.领导询问才反馈
- [242] B.主动及时反馈
- [242] C.了解, 尊重上司
- [242] D.主动沟通
-

- [243] 题型.单选题
- [243] 题干.下列哪项不属于向上司汇报的程序
- [243] 正确答案.B
- [243] 难易度.易
- [243] 选项数.4
- [243] A.仔细聆听上司的命令
- [243] B.自作主张安排
- [243] C.拟定详细的工作计划
- [243] D.与领导讨论目标的可行性
-
-
-

- [247] 题型.简答题
- [247] 题干.沟通是
- [247] 正确答案.A
- [247] 难易度.易
- [247] 选项数.1
- [247] A.人与人之间, 人与群体之间思想和感情的传递和反馈的过程

[248] 题型.判断题
[248] 题干.沟通能力是职场的通行证
[248] 正确答案.A
[248] 难易度.易
[248] 选项数.2
[248] A.正确
[248] B.错误

[249] 题型.判断题
[249] 题干.一个人的成功体现在个人的沟通能力以及执行能力上
[249] 正确答案.A
[249] 难易度.易
[249] 选项数.2
[249] A.正确
[249] B.错误

[250] 题型.填空题
[250] 题干.倾听障碍中绕弯, 语义不明的表现是
[250] 难易度.中
[250] 选项数.1
[250] A.逃避, 愤怒

[251] 题型.填空题
[251] 题干.有效倾听的策略有哪些 () (选填 3 个即可)
[251] 难易度.难
[251] 选项数.1
[251] A.身心投入, 换位思考, 沉默是金, 听其声观其行, 适当记录, 有效反馈, 提问;

[252] 题型.判断题

[252] 题干.公共关系(Public Relation)是指某一组织为改善与社会公众的关系, 促进公众对组织的认识, 理解及支持, 达到树立良好组织形象、促进商品销售目的等一系列公共活动。

[252] 正确答案.A

[252] 难易度.易

[252] 选项数.2

[252] A.正确

[252] B.错误

[253] 题型.判断题

[253] 题干.作为公共关系主体长期发展战略组合的一部分, 公共关系的涵义是指这种管理职能:

[253] 正确答案.A

[253] 难易度.易

[253] 选项数.2

[253] A.正确

[253] B.错误

[254] 题型.判断题

[254] 题干.公共关系主要从事组织机构信息传播, 关系协调与形象管理事务的咨询、策划、实施和服务的管理职能。包括选创组织的成功, 降低组织失败的影响, 宣布变更等等。和中国传统个人关系的中的面子类似。

[254] 正确答案.A

[254] 难易度.易

[254] 选项数.2

[254] A.正确

[254] B.错误

[255] 题型.判断题

[255] 题干.在市场营销学体系中，公关关系是企业机构唯一一项用来建立公众信任度的工具。

[255] 正确答案.A

[255] 难易度.易

[255] 选项数.2

[255] A.正确

[255] B.错误

[256] 题型.判断题

[256] 题干.由于社会上的分工越来越细，公关人员的重要性愈显增加，许多大专院校纷纷成立公共关系学系，为社会培养不同领域的公关人才。

[256] 正确答案.A

[256] 难易度.易

[256] 选项数.2

[256] A.正确

[256] B.错误

[257] 题型.判断题

[257] 题干.公关行业的性质使其不可避免地与媒体之间具有密切联系。目前，中国大陆公关行业的企业要接近顾客群（对公关服务有需求的组织）及媒体，所以主要集中分布在北京、上海、广州三地，而成都、武汉等城市也有分布。

[257] 正确答案.A

[257] 难易度.易

[257] 选项数.2

[257] A.正确

[257] B.错误

[258] 题型.判断题

[258] 题干.公关即公共关系，是社会组织同构成其生存环境、影响其生存与发展的那部分公众的一种社会关系，是一个组织为了达到一种特定目标，在组织内外部员工之间、组织之间建立起一种良好关系的科学。

[258] 正确答案.A

[258] 难易度.易

[258] 选项数.2

[258] A.正确

[258] B.错误

[259] 题型.单选题

[259] 题干.公共关系的()包含两层意思：一层意思是公共关系存在于主体的任何行为和过程中，即公共关系无处不在，无时不在，贯穿于主体的整个生存和发展过程中；另一层意思指的是其公众的广泛性。

[259] 正确答案.A

[259] 难易度.易

[259] 选项数.4

[259] A.广泛性

[259] B.整体性

[259] C.长期性

[259] D.以上都是

[260] 题型.单选题

[260] 题干.公共关系的宗旨是使公众全面地了解自己，从而建立起自己的声誉和知名度。它侧重于一个组织机构或个人在社会中的竞争地位和整体形象，以使人们对自己产生()的认识。

[260] 正确答案.B

[260] 难易度.易

- [260] 选项数.4
[260] A.广泛性
[260] B.整体性
[260] C.长期性
[260] D.以上都是
-

[261] 题型.单选题

[261] 题干.公共关系的实践告诉我们，不能把公共关系人员当作“救火队”，而应把他们当作“常备军”。公共关系的管理职能应该是经常性与计划性的，这就是说公共关系不是水龙头，想开就开，想关就关，它是一种()的工作。

- [261] 正确答案.C
[261] 难易度.易
[261] 选项数.4
[261] A.广泛性
[261] B.整体性
[261] C.长期性
[261] D.以上都是
-

[262] 题型.判断题

[262] 题干.公共关系的主体是社会组织，客体是社会公众，联结主体与客体的中介环节是信息传播。这三个要素构成了公共关系的基本范畴，公共关系的理论研究、实际操作都是围绕着这三者的关系层层展开的。

- [262] 正确答案.A
[262] 难易度.易
[262] 选项数.2
[262] A.正确
[262] B.错误
-

[263] 题型.判断题

[263] 题干.社会组织的特点有：群体性、导向性、系统性、协作性、变动性、稳定性。

[263] 正确答案.A

[263] 难易度.易

[263] 选项数.2

[263] A.正确

[263] B.错误

[264] 题型.填空题

[264] 题干.公共关系的结构是由组织、公众、（）三要素构成的。

[264] 难易度.易

[264] 选项数.1

[264] A.传播

[265] 题型.单选题

[265] 题干.一个人的形象由什么决定

[265] 正确答案.D

[265] 难易度.易

[265] 选项数.4

[265] A.文化程度

[265] B.经济水平

[265] C.可信任程度

[265] D.以上都是

[266] 题型.单选题

[266] 题干.（）服饰应严格遵照岗位要求

[266] 正确答案.D

[266] 难易度.中

[266] 选项数.4

- [266] A.上班型
 - [266] B.社交型
 - [266] C.休闲型
 - [266] D.专用型
-

- [268] 题型.简答题
 - [268] 题干.什么事三 A 原则
 - [268] 正确答案.A
 - [268] 难易度.易
 - [268] 选项数.1
 - [268] A.1.接受对方 2.重视对方 3.赞美对方
-

- [269] 题型.名词解释
 - [269] 题干.商务礼仪
 - [269] 正确答案.A
 - [269] 难易度.易
 - [269] 选项数.1
 - [269] A.商务礼仪是公司、企业的从业人员在商务活动中所讲的礼仪。
-

- [270] 题型.名词解释
 - [270] 题干.礼仪
 - [270] 正确答案.A
 - [270] 难易度.易
 - [270] 选项数.1
 - [270] A.礼仪是指人们在人际交往中为了互相尊重而约定俗成、共同认可的行为规范、准则和程序，它是礼貌、礼节、仪表和仪式的总称。
-

[271] 题型.名词解释

[271] 题干.首轮效应

[271] 正确答案.A

[271] 难易度.易

[271] 选项数.1

[271] A.在人际交往中，初次接触某一个人或某一事物所产生的第一印象，通常会直接左右人们对此人或此事物的评价的高低，而且在很大程度上还会决定着此后双边关系的优劣。

[272] 题型.单选题

[272] 题干.礼仪的基本要求

[272] 正确答案.D

[272] 难易度.易

[272] 选项数.4

[272] A.文明礼貌

[272] B.清晰易懂

[272] C.准确严谨

[272] D.以上都是

[274] 题型.名词解释

[274] 题干.陈述

[274] 正确答案.A

[274] 难易度.易

[274] 选项数.1

[274] A.陈述是商务谈判中叙述自己的观点或问题的过程。它不受谈判对手所提问题的方向、范围制约，带有主动性的阐述，是传递信息、沟通情感的方法之一

[275] 题型.判断题

[275] 题干.陈述的语言应生动、具体。提问的用语要准确、简练

[275] 正确答案.A

[275] 难易度.易

[275] 选项数.2

[275] A.正确

[275] B.错误

[276] 题型.判断题

[276] 题干.提问的用语要准确、简练

[276] 正确答案.A

[276] 难易度.易

[276] 选项数.2

[276] A.正确

[276] B.错误

[277] 题型.判断题

[277] 题干.提问后不要强行追问，而是要有耐心等时机到来时再继续追问，这样做可以显示对对方的尊重

[277] 正确答案.A

[277] 难易度.易

[277] 选项数.2

[277] A.正确

[277] B.错误

[278] 题型.判断题

[278] 题干.第一印象的形成需要 7 秒钟,要改变这第一印象需要 7 年

[278] 正确答案.A

[278] 难易度.易

[278] 选项数.2

[278] A.正确

[278] B.错误

[279] 题型.单选题

[279] 题干.着装基本原则

[279] 正确答案.D

[279] 难易度.易

[279] 选项数.4

[279] A.TPO

[279] B.配色原则

[279] C.服饰三美

[279] D.以上都是

[280] 题型.单选题

[280] 题干.签字仪式有哪些准备工作

[280] 正确答案.D

[280] 难易度.易

[280] 选项数.4

[280] A.本的文稿、翻译、校对、印刷、装订、盖印等方面的工作。

[280] B.签字厅内桌台摆置应符合礼仪要求。

[280] C.桌上摆好签字人姓名牌。

[280] D.以上都是

[281] 题型.简答题

[281] 题干.签字仪式的程序

[281] 正确答案.A

[281] 难易度.易

[281] 选项数.1

[281] A.双方参加人员进入签字厅,各就各位。主签人在签完本公司保存的文本后,由助签人员互相传递文本,主签人再在对方保存的文本上签字,然后由双方签字人交换文本,相互握手。有时签字后备有香槟酒,共同举杯庆贺。

[282] 题型.判断题

[282] 题干.桌上不需摆好签字人姓名牌

[282] 正确答案.B

[282] 难易度.易

[282] 选项数.2

[282] A.正确

[282] B.错误

[283] 题型.填空题

[283] 题干.()是商务谈判中叙述自己的观点或问题的过程。

[283] 难易度.易

[283] 选项数.1

[283] A.陈述

[284] 题型.单选题

[284] 题干.如何排除沟通中的障碍

[284] 正确答案.D

[284] 难易度.易

[284] 选项数.4

[284] A.避免争论

[284] B.不伤害对方的自尊

[284] C.不在细枝末节问题上较真

[284] D.以上都是

[285] 题型.简答题

[285] 题干.在说服谈判对手时需要注重哪些礼节?

[285] 正确答案.A

[285] 难易度.难

[285] 选项数.1

[285] A.1.建立与被说服者的良好关系 2.把握好说服的时机 3.努力寻求双方的共同点 4.采用真诚、礼貌、易于接受的语言 5.说服对方必须有足够的耐心

[286] 题型.判断题

[286] 题干.说服对方必须有足够的耐心

[286] 正确答案.A

[286] 难易度.易

[286] 选项数.2

[286] A.正确

[286] B.错误

[287] 题型.判断题

[287] 题干.在说服谈判对手时需要建立与被说服者的良好关系

[287] 正确答案.A

[287] 难易度.易

[287] 选项数.2

[287] A.正确

[287] B.错误

[288] 题型.单选题

[288] 题干.圆桌型:即使用圆桌或椭圆形桌子适用于 () 人左右的会议

[288] 正确答案.B

[288] 难易度.中

- [288] 选项数.4
 - [288] A.1- -10
 - [288] B.10- -20
 - [288] C.20- -30
 - [288] D.30- -40
-

- [290] 题型.简答题
 - [290] 题干.接待来访客户的礼仪
 - [290] 正确答案.A
 - [290] 难易度.易
 - [290] 选项数.1
 - [290] A.1、热情相迎 2、耐心倾听 3、诚恳答复 4、礼貌相送
-

- [291] 题型.简答题
 - [291] 题干.接待流程
 - [291] 正确答案.A
 - [291] 难易度.易
 - [291] 选项数.1
 - [291] A.接待前的准备.迎接客户.与客户交流.送客告别
-