**2024年全国高校商业精英挑战赛商务谈判竞赛模拟试题1**

1. **单项选择题（每题1分，共20题，共20分，请将正确选项的序号填入括号内）**

1.（A）是商务谈判的前期准备阶段

A.战略规划阶段

B.正式谈判阶段

C.履约谈判阶段

D.开局谈判阶段

2.以下哪种谈判方是谈判进行节奏快，按实现商定条款顺序逐一磋商的方式？（A）

A.快速顺进式谈判模式

B.快速跳跃式谈判模式

C.慢速顺进式谈判模式

D.慢速跳跃式谈判模式

3.以下哪项不是商务谈判信息模式的三要素（D）

A.信源

B.信道

C.信宿

D.信轨

4.双方共同认可的交易条件的可行谈判区间是（C）

A.卖方谈判区

B.买方谈判区

C.共认谈判区

D.无共认谈判区

5.以下哪一项不是商务谈判的目标？（D）

A.最优目标

B.底线目标

C.可接受目标

D.不可接受目标

6.以下哪种情况应该采取和解战略？（A）

A.谈判时间压力大，为了在临近期限达成协议，只有做出让步

B.获得谈判结果对自身绝对有利，必须赢得谈判

C.双方目标相差悬殊，重合区域较小，谈判具有零和特征

D.很难做出让步

7.以下哪种情况应该采取竞争战略？（A）

A.不存在退让条件，竞争并不会影响与对手的关系

B.为了建立长期战略关系

C.谈判底线目标与理想目标有较大退让空间，存在较多的可谈判区域

D.承受不起拖延的代价

8.竞争策略的补救措施是什么？（B）

A.谈判破裂

B.调停人或仲裁人

C.新生力量介入

D最佳方法找到各方满意路线

9.追求目标相互趋向一致的战略是（C）

A.和解战略

B.竞争战略

C.合作战略

D.回避战略

10.在支配结构中，可分配的资源是恒定的战略是（B）

A.和解战略

B.竞争战略

C.合作战略

D.回避战略

11.开局谈判的主要内容不包括（C）

A.人员介绍

B.表明谈判目的

C,确定谈判议程

D.塑造良好的谈判氛围

12.哪种开局策略是在谈判开始时，对谈判对手提出的关键性问题不做彻底的、确定的回答，而是有所保留？（B）

A.一致式开局策略

B.保留式开局策略

C.坦诚式开局策略

D.挑剔式开局策略

13.先报价的优点是（B）

A.被对方占据了主动，必须在对方划定的框架内谈判

B.往往会打乱对方原有部署，甚至动摇对方原来的期望值

C.对方在明处，自己在暗处

D.利于根据对方的报价及时地修改己方的谈判方案

14.报价时机策略不包括以下哪一点？（D）

A.对方对产品的使用价值有所了解

B.对方对价格兴趣高涨

C.价格已成为最主要的谈判障碍

D.双方的谈判实力相当

15.在对方报价条款有缺漏、差错、失误时，应该采用哪种讨价的方法？（B）

A.举证法

B.求疵法

C.假设法

D.多次法

16.让步的类型包括实质让步、虚置让步、象征让步，这是基于让步的（D）划分的。

A.姿态

B.主次

C.先后

D.实质

17.己方始终不做丝毫退让，而到了谈判后期长或迫不得已的时候，又会做出大幅度的退让，这种让步方式是（A）

A.坚定式让步

B.等额式让步

C.快速递增式让步

D.慢速递减式让步

18.在谈判中要注意用展示软弱点的方式来与对方谈判，这种策略是（D）

A.利用竞争

B.虚拟假设

C.疲劳战术

D.坦诚相待

19.结束谈判的策略不包括（D）

A.折中进退策略

B.最后通牒策略

C.总体条件交换策略

D.将计就计策略

20.商务谈判是经过精心策划的，并带有明显的针对性和时效性，这一特点是（B）

A.外向性

B.预谋性

C.协同性

D.灵活性

**二、 多项选择题 （每题2分，共20题，共40分。）**

1.一般认为，商务谈判的动因有（ABD）？

A追求利益 B谋求合作 C战胜对方 D寻求共识

2.按照商务谈判的所在地的不同，可将商务谈判分为（BCD）

A普通谈判 B客座谈判 C主客座轮流谈判 D主座谈判

3.商务谈判模式分为（ABCD）

A快速顺进式谈判模式 B快速跳跃式谈判模式

C慢速顺进式谈判模式 D慢速跳跃式谈判模式

4.商务谈判的策略性特征不包括（AD）

A核心利益输出 B底线探测 C条件互换 D信息隐瞒

5.商务谈判事实上是双方不断探测和冲击对方底线的博弈。就有无共认谈判区以及谈判剩余的分割状况来看，商务谈判一般存在（ACD）结果

A双输谈判 B单输谈判 C单赢谈判 D双赢谈判

6.商务谈判的基本原则有哪些（ABCD）

A自愿原则 B协商原则 C互利原则 D求同与效益原则

7.在回顾以往的谈判情况时，需要关注（ABCD）

A过去谈判的主题是什么与现在谈判的内容是否有所变化

B上次谈判的主要障碍和结果是什么

C分歧是什么

D对方采取了什么战略和战术

7.谈判目标是指通过谈判活动要达到的具体结果，它指明谈判的方向和要达到的目的，一般可分为（BCD）

A基本目标 B最优目标 C底线目标 D可接受目标

8.根据谈判者对谈判结果及现在、今后与对方关系的关注程度，萨维奇、布莱尔和索伦森在普瑞特双重关注模型的基础上提出了一个商务谈判战略的模型，包括（ABCD）

A回避战略 B竞争战略 C合作战略 D和解战略

9.谈判队伍在构成上，应配备一个素质过硬、知识全面、配合默契、善于作战的团队，谈判队伍一般包括（ABCD）

A商务人员 B技术人员 C财务人员 D法律人员

10.商务谈判策略指实现谈判目标所依赖的具体路径和方法，主要包括（ABCD）等。

A开局策略、报价策略 B磋商策略、成交策略

C让步策略、打破僵局策略 D心理策略、沟通策略

11.商务谈判阶段大致可分为（ACD）

A开局阶段 B焦灼阶段 C磋商阶段 D签约阶段

12.开局谈判的主要方式有（CD）

A直接开局 B间接开局 C行为方式 D提交洽谈方案

13.提交洽谈方案的方式（ABC）

A提出书面条件，不做口头补充

B提出书面条件并做口头补充

C面谈提出交易条件

D口头承诺

14.开局策略要运用得当，必须遵循以下几个开局原则（ABCD）

A机会均等原则 B简明扼要原则

C协商合作原则 D求同存异原则。

15.商务谈判礼仪的意义在于（ABD）

A营造良好氛围，拉近彼此距离

B塑造良好形象，推动交易成功

C放松对方警惕性，利于合作达成

D加深理解，促进友谊

16.跨文化商务谈判需要注意哪些文化方面的考量（ABCD）

A宗教 B价值取向 C习俗与礼仪 D语言

17.跨文化谈判的特点(ABCD)

A政策性强 B以国际商法为准则 C坚持平等互利的原则 D谈判的难度大

18.下面不是法国人谈判的特征的是（BC）

A喜欢建立个人之间的友谊

B在谈判中表现出强烈的规避风险的倾向

C严格区分工作时间与休息时间

D具有使用法语的偏好

18.下面不是德国人谈判的特点是（AD）

A严格区分工作时间与休息时间

B极为重视产品标准

C特别重视效率

D在谈判中较为严谨严肃

19.布雷特跨文化谈判策略包括（ABCD）

A预见具有“破坏性”的文化差异

B挖掘差异中的整合机会

C主动运用提议引导谈判局势

D避免归因错误和民族中心主义

20.我国谈判人员注意事项（ABCD）

A要建立跨文化意识并理解文化差异的重要性

B在文化问题上应谨慎中立

C敏锐洞察谈判对方的文化准则、社会风俗和禁忌

D应用“约哈里窗口”理论克服跨文化沟通障碍。

**三、判断题（每题1分，共20题，共20分。请将判断结果填入题后的括号中，正确的填“A”错误的填“B”。）**

1.商务指的是法人在社会再生产过程中的生产、分配、消费以及交换活动。（B）

2.合同订立后即具有法律效力，当事人各方必须按照合同的要求完成己方承担的义务并取得相应的权利。（A）

3.商务谈判是市场交易机制的基本内容和基本活动，离开了商务谈判，市场交易将无从发生。（A）

4.共同规则条件下，商务谈判充满一系列策略性安排与博弈过程的根本原因在于谈判主体对利益最大化的追求。（B）

5.商务谈判调研指的是对谈判对象的调研。（B）

6.谈判囊括利益分配与价值创造两个重要因素，其中利益分配是核心争夺点。（B）

7.谈判实践中，更多是本着先易后难的原则确定谈判议程。（A）

8.挑剔式开局策略可以扭转不利于己方的低调气氛，使之走向自然气氛或高调气氛。（B）

9.发起谈判者与应邀者间，一般由发起者先报价。（A）

10.日本式报价较西欧式报价更具有竞争实力，但它并不适应价格由高到低的买方心理。（A）

11.总体条件交换策略指的是当双方条件存在差距时，取中间条件为双方共同前进或妥协的策略。（B）

12.要约和要约邀请的发起人（行为人）都受法律约束。（B）

13.商务谈判动机是指促成谈判人员去满足需要的谈判行为的驱动力。（A）

14.情绪的代入很可能会影响商务谈判的顺利进行，因此，谈判人员应尽可能不流露任何情绪。（B）

15.商务谈判沟通具有外向性、预谋性、协同性三大特点。（B）

16.外交语言的主要特点是：委婉、含蓄、模糊和折中。（A）

17.商务谈判礼仪可归纳为律己之规和敬人之道两方面的具体内容。（A）

18.宽容原则指的是在商务谈判中既要严于律己，又要宽以待人。（A）

19.跨文化谈判的客观基础是经济全球化。（B）

20.有效的跨文化谈判能够化解矛盾，也能让双方走向协同。（A）

**四、案例分析（单项选择，每题2分，共10题，共20分，请将正确选项的序号填入括号内）**

**案例一：**

欧盟与日本一直存在着关于汽车关税的贸易争端。欧盟认为，日本对进口汽车征收高额关税，限制了欧盟汽车制造商在日本市场的竞争力。而日本则指出，欧盟对日本出口汽车也征收了高额关税，造成了不公平竞争环境。双方因此展开了关于汽车关税的谈判。在谈判过程中，双方就互相减少汽车关税的幅度进行了多次商讨。

欧盟提出了逐步降低对日本进口汽车的关税，希望日本也能够对欧盟出口汽车实施相似的关税优惠政策。而日本提出了对欧盟汽车的关税降低幅度、时间表等方案，并表示将逐步取消对欧盟汽车的关税。经过多次谈判和磋商，欧盟与日本最终达成了一项协议，双方同意逐步降低相互对汽车的进口关税。根据协议，欧盟将逐步降低对日本汽车的进口关税，而日本也将逐步降低对欧洲汽车的进口关税。双方还同意在未来的贸易协议中，继续就汽车关税进行谈判，以进一步促进两国之间的汽车贸易。

这项协议为欧盟与日本之间的汽车贸易带来了新的机遇，同时也为双方企业提供了更广阔的市场。该协议也被视为双方合作关系的新里程碑，显示出了双方愿意通过对话和谈判解决贸易争端的决心和信心。同时展示了欧盟与日本在汽车关税谈判中的发展和成果，双方通过谈判协商，达成了双赢的贸易协议，为汽车行业的贸易合作奠定了良好的基础。

1.日本方与欧盟方在商务谈判中，以下哪个策略最不适合使用？（C）

1. 制定清晰的目标和计划
2. 理解对方的立场和利益
3. 使用威胁和恐吓来达成自己的目标

D. 寻求双赢的解决方案

2.在本次的商务谈判中，双方出现以下哪个行为不符合良好的谈判原则？（C）

A. 掌握充分的信息以便做出明智的决策

B. 使用积极的沟通和倾听技巧

C.向对方隐瞒重要信息以获取更有利的条件

D. 灵活应对谈判中的各种情况

3.在日本方与欧盟方的谈判中，当双方就关税具体价格问题产生分歧时，以下哪种解决方式最合适？（D）

1. 选择一个合适的折中价格
2. 主动降低自己的报价
3. 硬性坚持自己的价格要求

D. 寻求其他合作条件来抵消价格上的差异

4.在日本方与欧盟方谈判中，以下哪个因素最有可能影响最终达成合作的决策？（C）

1. 对方的经济实力和竞争优势
2. 谈判的时间和环境
3. 自身的利益和立场

D. 双方的文化差异和信任程度

5.如果日本方和欧盟方在谈判中发生冲突，以下哪个策略不适合用来解决冲突？（A）

1. 尽量回避问题或妥协
2. 寻求第三方的帮助和介入
3. 寻求共赢的解决方案

D. 通过谈判和沟通找到解决问题的方法

**案例二：**

XYZ公司是一家在全球范围内拥有庞大用户群体的电子商务巨头。随着公司的快速发展，其业务规模和用户数量都在急剧增长，这使得计算和存储资源的需求达到了前所未有的高度。然而，现有的IT基础设施已经无法满足这些需求，频繁的系统宕机和响应缓慢问题严重影响了用户体验，进而影响了公司的业务运营和品牌形象。

除此之外，公司的IT成本也在不断攀升，利润空间受到了严重挤压。更糟糕的是，XYZ公司的财务状况也面临着巨大的压力。由于过去几年的快速扩张和大量投资，公司背负着沉重的债务负担，现金流也变得紧张。这使得XYZ公司在面对技术升级和架构改造的巨额投资时更加谨慎。

为了应对这些挑战，XYZ公司决定进行一场前所未有的技术升级和架构改造，以提升系统的性能和稳定性，并降低运营成本。同时，公司也需要通过谈判与华为云达成一个既能满足业务需求又不会对财务状况造成过大压力的合作协议。

经过市场调研和技术评估，XYZ公司最终选择了华为云作为其云计算服务提供商。华为云在全球云计算市场拥有领先地位，其强大的技术实力和丰富的行业经验让XYZ公司对其充满信心。

**客户需求：**

①具备高度可扩展的计算和存储能力，以应对不断增长的用户访问量和数据存储需求。

②实现系统的高稳定性和高可用性，确保用户无缝的购物体验。

③大幅降低运营成本，提高效率，实现可持续发展。

④与华为云建立长期合作关系，共同应对市场挑战和变化。

**谈判目标：**

①获得更具竞争力的价格，降低采购成本，以缓解财务压力。

②确保华为云能够提供高性能、高可用性的云计算服务，满足业务需求。

③在合同中明确双方的权利和义务，保障公司的利益。

④与华为云建立长期稳定的合作关系，共同应对市场挑战和变化。

1.XYZ公司面临的主要挑战之一是（A）

A. 用户数量增长导致计算和存储资源需求增加

B. 系统频繁宕机和响应缓慢影响用户体验

C. 利润空间受到挤压，财务状况面临压力

D. 技术升级和架构改造的巨额投资

2.XYZ公司选择华为云作为合作伙伴的原因是：（C）

A. 华为云拥有领先的技术实力和丰富的行业经验

B. 华为云在全球云计算市场具有较高市场份额

C. 华为云能够提供更具竞争力的价格和优质服务

D. 华为云拥有强大的品牌影响力

3.在与华为云的谈判中，XYZ公司应重点关注：（B）

A. 确保华为云提供高性能、高可用性的云计算服务

B. 降低采购成本以缓解财务压力

C. 与华为云建立长期稳定的合作关系

D. 确保华为云能够及时解决系统宕机和响应缓慢问题

4.XYZ公司与华为云达成合作协议的目的是：（B）

A. 提高公司的市场竞争力

B. 降低运营成本，提高效率

C. 扩大用户规模和市场份额

D. 提升公司的品牌形象和知名度

5.如果XYZ公司与华为云的谈判破裂，可能带来的后果是：（A）

A. 技术升级和架构改造计划被推迟或取消

B. 公司需要寻找其他合作伙伴，增加时间和成本投入

C. 业务运营受到严重影响，客户满意度下降

D. 公司面临更大的市场竞争压力

**2024年全国高校商业精英挑战赛商务谈判竞赛模拟试题2**

1. **单项选择题（每题1分，共20题，共20分，请将正确选项的序号填入括号内）**

1.一般只限于合作关系非常友好,并有长期的业务往来的双方之间的谈判方式是 (C)

A.立场型谈判

B.让步型谈判

C.原则型谈判

D.价值型谈判

2.为谈判过程确定基调是在 (B )

A.准备阶段

B.开局阶段

C.正式谈判阶段

D.签约阶段

3.当今世界各国当事人普遍选择的解决争议的基本方式是诉讼和 ( C)

A.行政复议

B.调解

C.仲裁

D.谈判

4.国际商务谈判中,群体效能与个体效能的关系是 (D )

A.群体效能大于个体效能的累加

B.群体效能小于个体效能的累加

C.群体效能等于个体效能的累加

D.群体效能有时大于个体效能的简单累加,有时小于个体效能的累加

5.谈判人员必须具备的首要条件是 (A )

A.遵纪守法,廉洁奉公,忠于国家和组织

B.平等互惠的观念

C.团队精神

D.专业知识扎实

6.在涉及合同中某些专业性法律条款的谈判时,主谈人应该 ( D)

A.由懂行的专家或专业人员担任

B.由商务人员担任

C.由谈判领导人员担任

D.由法律人员担任

7.有限责任公司和股份有限责任公司之问的差别是 (C )

A.前者在法律上是独立法人,后者不是独立法人

B.后者在法律上是独立法人,前者不是独立法人

C.前者发行的股票不能在股票市场上进行交易

D.有限责任公司比股份有限公司更适合于社会化大生产的需要

8.一般情况下,商务谈判中可以公开的观点是 (C )

A.己方的最后谈判期限

B.谈判主题

C.最优期望目标

D.实际期望目标

9.国际商务谈判中,安排谈判人员应根据 ( C)

A.谈判的时间

B.谈判的地点

C.谈判的目标和对象

D.对方的社会制度

10.坚定的让步方式的特点是 (A )

A.让步方态度比较果断,给人以大家风度的感觉

B.比较机智,灵活,富有变化

C.自然,坦率,符合商务谈判讨价还价的一般规律

D.合作为主,竞争为辅,诚中见虚,柔中带刚

11.一开始就让出全部可让利益的让步方式是 ( D)

A.坚定的让步方式

B.果断的让步方式

C.初始让步方式

D.一次性让步方式

12.下列方法中属于间接处理潜在谈判僵局的是 (D )

A.反问劝导法

B.场外沟通

C.站在对方立场上说服对方

D.先重复对方的意见,然后再削弱对方

13.既能获得新的信息又能证实己方以往判断的谈判技巧是 ( D)

A.多听少说 B.只听不说

C.有问必答 D.巧提问题

14.通过己方的提问,使对方对问题作出证明或理解的发问方式是 ( B)

A.封闭式发问

B.证明式发问

C.诱导式发问

D.协商式发问

15.基于己方的立场,观点,方案等,通过陈述来表达对各种问题具体看法的沟通行为是( D)

A.辩

B.答

C.说服

D.叙

16.讲究节俭,反对浪费,把浪费看成是"罪恶"的是 (A )

A.德国人 B.美国人 C.韩国人 D.南美人

17.澳大利亚人的谈判风格一般表现为 (A )

A.重视办事效率 B.待人苛刻 C.不愿接受款待 D.不守信用

18.下列选项中,不属于非人员风险的是 ( A)

A.素质风险 B.市场风险 C.合同风险 D.政治风险

19.既能带来收益机会又存在损失可能的风险是 (B )

A.纯风险

B.投机风险

C.政治风险

D.市场风险

20.下列选项中,属于分担外汇风险方法的是 (D )

A.平衡法

B.人民币计价法

C.易货交易法

D.签订货币保值条款的方法

**二、 多项选择题 （每题2分，共20题，共40分。每题的备选答案中有一个以上是正确选项，请将正确选项的序号填入括号内）**

1.在商务谈判中，哪些因素是成功的关键？（A、B、C）

A. 沟通技巧

B. 专业知识

C. 礼仪和文化意识

D. 市场趋势

2. 在商务谈判中，有效的时间管理包括：（B、D）

A. 拖延谈判进程

B. 充分利用谈判时间

C. 随机决定谈判时间

D. 确定优先事项

3.在商务谈判中，以下哪些因素可能影响谈判结果？（A、B、C）

A. 时间压力

B. 双方利益

C. 情绪管理

D. 社交媒体营销

4. 在商务谈判中，下列哪项是可能的谈判障碍？（B、C、D）

A. 透明的信息流

B. 文化距离

C. 语言障碍

D. 预期偏差

5. 在商务谈判中，适度的妥协是：（A、C）

A. 必须的

B. 不必要的

C. 可选的策略

D. 软弱的表现

6. 下列哪项是有效的谈判准备步骤？（B、D）

A. 不关心对方立场

B. 定义自己的目标和底线

C. 随机应变

D. 搜集多方信息

7.商务谈判中，以下哪些是非言语技巧？（A、C）

A.手势和身体语言

B.书面文件

C.表情与情绪

D.礼貌用语

8.在商务谈判中，以下哪些是谈判准备的关键步骤？（A、B、C）

A. 制定谈判策略

B. 分析对手弱点

C. 确定自己的底线

D. 忽视对方需求

9. 在商务谈判中，下列哪个因素可能对协商结果产生重大影响？（A、B、D）

A. 当事人的感情因素

B. 忽略合作机会

C. 迅速做出决策

D. 外部突发事件

10. 商务谈判中的"win-win"意味着：（B、C、D）

A. 一方赢得全部利益

B. 双方都能达到自己的目标

C. 双方都要有所让步

D. 双方可能会长期合作

11. 在商务谈判中，信息的掌握和分享应该：（A、C）

A. 掌握更多信息

B. 隐瞒自方的信息

C. 了解对方的信息

D. 公开所有信息

12.在商务谈判中，以下哪些是提高谈判效率的途径？（C、D）

A. 赌博策略

B. 长时间的沉默

C. 专业知识展示

D. 时间管理

13.在商务谈判中，以下哪些因素可能影响谈判的结果？（A、B、C、D）

A. 时间限制

B. 双方的文化差异

C. 交易的重要性

D. 谈判地点

14.以下哪些是有效的谈判策略？（A、C、D）

A. 合作

B. 威胁

C. 让步

D. 沉默

15.在商务谈判中，以下哪些因素是成功的谈判策略？（A、D）

A) 灵活性

B) 固执己见

C) 非合作性

D) 考虑对方利益

16.在国际商务谈判中，以下哪些是文化差异可能导致的挑战？（A、C）

A) 语言障碍

B) 统一的商业礼仪

C) 观念和价值观差异

D) 忽视社会背景

17.在谈判过程中，以下哪些是良好的沟通技巧？（A、D）

A. 主动倾听

B. 避免眼神接触

C. 发表过多的意见

D. 使用明确的语言

18.在商务谈判中，以下哪些因素可能导致谈判破裂？（A、B、C）

A. 缺乏透明度

B. 双方不信任

C. 忽视对方的需求

D. 快速达成协议

19.先报价的优点是（A、B）

A.占据主动，双方在划定的框架内谈判

B.往往会打乱对方原有部署，甚至动摇对方原来的期望值

C.对方在明处，自己在暗处

D.利于根据对方的报价及时地修改己方的谈判方案

20.在谈判准备阶段，应该进行哪些活动？（A、B、C）

A. 制定谈判目标

B. 收集信息

C. 分析对手

D. 完全依赖个人经验

**三、判断题：（每题1分，共20题，共20分。请将判断结果填入题后的括号中，正确的填“A”错误的填“B”。）**

1.一个成功的谈判策略必须始于深入了解对方的需求和利益（A）。

2.良好的谈判技巧依赖于语言沟通，与双方的沟通效果直接相关（A）。

3.在跨文化谈判中，了解对方文化背景对于成功达成协议至关重要（A）。

4.谈判中的信任是建立在长期合作和多次互动的基础上（A）。

5.对于谈判中的难题，迅速做出让步是解决问题的最佳策略（B）。

6.在多方谈判中，理解并平衡各方的利益是实现共赢的关键（A）。

7.谈判中的时间管理对于维持谈判的动态平衡至关重要（A）。

8.在商业谈判中，情感因素通常不会影响双方的决策过程（B）。

9.谈判的目标应当始终明确并与实际可行性相符（A）。

10.在谈判过程中，避免使用具有冲突性的语言和行为可以有助于维护谈判关系（A）。

11.对于复杂的谈判议题，分阶段进行可以更有效地达到目标（A）。

12.谈判中的角色定位和权力平衡会影响谈判的进程和结果（A）。

13.在紧张的谈判环境中，保持冷静和理性思考是至关重要的（A）。

14.谈判的胜利不仅仅是达到目标，还包括维护双方的关系和尊重（A）。

15.在谈判中，对方的表情和身体语言往往比言语更能反映其真实意图（A）。

16.在谈判中，积极的倾听和理解对方的观点可以增强双方的信任（A）。

17.在谈判的不同阶段，采取不同的策略和技巧是很必要的（A）。

18.谈判过程中的透明度和诚信是建立长期合作关系的基础（A）。

19.对于长时间的谈判，定期休息和调整状态是维持谈判效率的关键（A）。

20.谈判的成功与否不仅取决于达成协议的结果，还与谈判过程中的沟通质量和双方的满意度有关（A）。

**四、案例分析（单项选择，每题2分，共10题，共20分，请将正确选项的序号填入括号内）**

1.你是一家光缆供应商，想与本地有线电视台老板相约。对方总是以太忙为借口而难以安排。几经推迟，对方叫你在当天晚上马上去机场办票处，在他等待办理登机手续的时间里与你见面。这对你是一个难得的机会!他边向办票柜台走边与你交谈，可以与你签订一份够你公司生产半年的光缆供货合同，要你开一个“最好价”。这时你可以怎么做？（D）

A、在他进入安检门之前开出你的最低价

B、开出比最低价略高一些的价码

C、开个高价但留下讨价还价的余地

D、祝他旅途愉快

2. 1992年上海甲公司引进外墙防水涂料生产技术，日本Z公司与香港丙公司报价分别为22万美元和18万美元。经调查了解，两家公司技术与服务条件大致相当，甲有意与丙公司成交。在终局谈判中，甲公司安排总经理与总工程师同Z公司谈判，而全权委托技术科长与丙公司谈判。丙公司得知此消息后，主动大幅度降价至10万美元与甲签约。甲公司安排谈判人员的做法属于商务谈判战术中的哪一种？（A）

A、兵不厌诈

B、最后通牒

C、含糊要求

D、投其所好

3. 甲公司谈判小组赴中东某国进行一项工程承包谈判。在闲聊中，甲公司负责商务条款的成员无意中评论了中东盛行的伊斯兰教，引起对方成员的不悦。当谈及实质性问题时，对方较为激进的商务谈判人员丝毫不让步，并一再流露撤出谈判的意图。案例中沟通出现的障碍主要表现在什么方面?（B）

A、双方闲聊

B、甲公司负责商务条款的成员无意中评论了中东盛行的伊斯兰教

C、甲公司不盛行伊斯兰教

D、没有了解双方需求

4. 巴西一家公司到美国去采购成套设备。巴西谈判小组成员因为上街购物耽误了时间。当他们到达谈判地点时，比预定时间晚了45分钟。美方代表对此极为不满，花了很长时间来指责巴西代表不遵守时间，没有信用，如果老这样下去的话，以后很多工作很难合作，浪费时间就是浪费资源、浪费金钱。对此巴西代表感到理亏，只好不停地向美方代表道歉。谈判开始以后似乎还对巴西代表来迟一事耿耿于怀，一时间弄得巴西代表手足无措，说话处处被动。无心与美方代表讨价还价，对美方提出的许多要求也没有静下心来认真考虑，匆匆忙忙就签订了合同。 等到合同签订以后，巴西代表平静下来，头脑不再发热时才发现自己吃了大亏，上了美方的当，但已经晚了。本案例中美方使用了什么开局策略？（D）

A、协商式

B、坦诚式

C、慎重式

D、挑剔式

5. 在某次交易会上，甲公司外贸部门与一客商洽谈出口业务。在第一轮谈判中，客商采取各种招数来摸我们的底，故意压低购货的数量，甲公司立即中止谈判，收集相关的情报，了解到美国一家同类厂商因发生重大事故停产，并且了解到该产品可能有新用途。在仔细分析了这些情报以后，谈判继续开始。甲公司根据掌握的情报后告诉对方：我方货源不多，产品的需求很大，美国厂商不能供货。对方立刻意识到我方对这场交易背后的了解程度。在经过一些小的交涉之后，接受了甲公司的价格，购买了大量该产品。如何评价甲公司的做法？（B）

A、不礼貌

B、做到了知己知彼

C、违反谈判规定

D、一味争取利益最大化

**案例：采购冬装**

某百货商店采购员到一家服装厂采购一批冬装，他问服装厂经理采购价格，得到的报价是500元。采购员又说:“我们会多要你的,采购一批最低多少钱一件?”“我们只批发,不零售。今年全市批发价都是500元1件。”这时,采购员不再还价,而是不慌不忙地检查产品。过了一会儿，采购员讲:“你们厂是大厂,信得过,所以我才到你们厂来采购。不过，你们这批皮夹克样式有些过时了;去年这个样式还可以,今年已经不流行了。而且颜色也单调。你们只有黑色的，而今年皮夹克的流行色是棕色和天蓝色。”他边说边看其他的产品,突然看到有一件缝制得马虎,口袋有裂隙,马上对经理说:“你看,你们的做工也不如其他厂子精细。”他边说边检查，又发现有件衣服后背的皮子不好,便说：“你看,你们这衣服的皮子质量也不好。现在顾客对皮子的质量要求特别讲究。这样的皮子和质量怎么能卖这么高的价钱呢?”这时，经理沉不住气了，并且自己也对产品的质量产生了怀疑。于是，经理用商量的口吻说:“你要真想买,而且要得多的话，价钱可以商量。你给个价吧!”“这样吧,我们也不能让你们吃亏,我们购50件,400元一件,怎么样?”“价钱太低，你们买得也不多。”“那好吧，我们多加30块,买80件如何?”“我们目前货源有限，而且接下来还会有很多商店来我这询价，你的报价还是无法满足我的预期利润”“既然这样，我们再多加20块，买100件，如何？”“好吧，我看你也是个痛快人，就依你的意见办!”于是，双方在微笑中达成了协议。

6、采购员促使服装厂经理让步的策略是（C）

A利用竞争 B软硬兼施 C吹毛求疵 D虚拟假设

7、服装厂经理促使采购员加价的策略是（A）

A利用竞争 B软硬兼施 C吹毛求疵 D虚拟假设

8、在与服装厂经理谈判中，采购员的报价所体现的让步方式是（B）

A递增式让步 B递减式让步

C等额式让步 D 一步到位式让步

9、对上一题让步方式描述正确的一项是？（D）

A这种让步方式易导致谈判形成僵局

B这种让步方式易导致让步方重大的损失

C这种让步方式一般出现在一方急于达成协议时

D这种让步方式易使对方的期望值逐渐降低

10、“你们厂是大厂，信得过，所以我才到你们厂来采购”最能体现商务谈判沟通的什么目标？（B）

A获取信息 B建立信任 C达成理解 D提高效率

**2024年全国高校商业精英挑战赛商务谈判竞赛模拟试题3**

1. **单项选择题（每题1分，共20题，共20分，请将正确选项的序号填入括号内）**
2. 谈判中，双方互赠礼品时，西方人较为重视礼物的意义与（D）。

A.礼物价值

B.礼物包装

C.礼物类型

D.感情价值

1. 谈判就是追求（C）的过程。

A.自身利益要求

B.双方利益要求

C.双方不断调整自身需要，最终达成一致

D.双方为维护自身利益而进行的智力较量

1. 硬式谈者的目是（C）。

A.达成协议 B.解决问题

C.赢得胜利 D.施加压力

1. 判定谈判成功与否的价值谈判标准就是（A）。

A.目标实现标准、成本优化标准、人际关系标准

B.利益满足标准、最高利润标准、人际关系标准

C.目标实现标准、共同利益标准、冲突与合作统一标准

D.实现目标标准、最大利益标准、人际关系标准

1. 谈判地点的不同，可将谈判分为（D）。

A.技术谈判，贸易谈判，价格谈判 B.价格谈判，外交谈判，军事谈判

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

1. 国际商务谈判中，非人员风险主要有政治风险、自然风险与（B）。

A.技术风险 B.市场风险

C.经济风险 D.素质风险

1. 谈判准备过程中必须进行的情况分析有（B）。

A.自身分析，市场分析 B.自身分析，对手分析

C.市场分析，环境分析 D.环境分析，对手分析

1. 感情攻击法适用于营造（B）气氛。

A.高调 B.低调

C.自然 D.高低皆可

1. 为掌握谈判全局，获取主动权，谈判者首先要制造（D）优势。

A.权利 B.时间

C.人员 D.信息

1. 当谈判者处于逆境时，在（C）所在地谈判可能更为主动。

A.第三方 B.对方

C.己方 D.无所谓

1. 商务谈判追求的主要目标是（D）。

A.让对方接受自己的观点 B.让对方接受自己的行为

C.平等的谈判结果 D.互惠的经济利益

1. 立场型谈判又称为（A）。

A.硬式谈判 B.让步型谈判

C.原则型谈判 D.价值型谈判

1. 便于双方谈判人员交流思想感情的是（D）。

A.主场谈判 B.客场谈判

C.书面谈判 D.口头谈判

1. 谈判过程的主体阶段是（D）。

A.开局 B.准备

C.签约 D.报价与磋商

1. 对方报价完毕后，己方正确的做法就是（B）。

A.马上还价 B.要求对方进行价格解释

C.提出自己的报价 D.否定对方报价

1. 成交阶段最主要的目标就是（C）。

A.作出让步 B.庆贺达成协议

C.力求尽快达成协议 D.场外交易

1. 最能体现谈判特征的沟通行为是（C）。

A.问 B.叙

C.辩 D.说

1. 日本商人在国际商务交往中的习惯就是（C）。

A.谈判团队中一般包括律师 B.谈判中直截了当

C.初次联系喜欢采用书信方式 D.不用香烟待客，抽烟而不敬烟

1. 在谈判中，意大利人一般不习惯提及国名而更愿提及的就是（C）。

A.自己的名字 B.故乡的地名

C.家族的名字 D.夫人的名字

1. 谈判中，一般不使用谈判桌的谈判就是（B）。

A.小组谈判 B.一对一谈判

C.代理人谈判 D.第三方谈判

1. **多选题（每题2分，共20题，共40分。每题的备选答案中有一个以上是正确选项，请将正确选项的序号填入括号内，多选漏选均不得分）**
2. 让步的意义（ABCD）。

A.是讨价还价中必然，普遍的现象 B.本身就是达到谈判目标的一种策略

C.应能把握实际和控制分寸 D.对方不做让步，己方不做无所谓的让步

1. 谈判信息沟通的障碍主要有（ABD）。

A.文化背景差异 B.言语不通

C.谈判策略不同 D.心理因素

1. 商务谈判的基本思维模式有（ABCD）思维。

A.辩证 B.逻辑

C.形象 D.跳跃

1. 商务谈判中，行为语言的沟通作用比较明显，它主要表现（ABCD）。

A.行为语言补充有声语言，辅助表达

B.行为语言有时替代语言表达的意图

C.表达难以表达的思想，情绪，意图，条件等

D.有时可以调节人的情绪

1. 下列做法中不利于己方保密的行为是（BC）。

A.用暗语、约定的手势和动作 B.在谈判桌上小声说话

C.写一张纸条在桌上传递 D.在谈判现场以外的地方商量

1. 国际商务谈判与一般贸易谈判的区别表现在（CD）。

A.以价格谈判为中心 B.以经济利益为谈判目的

C.谈判涉及的内容广 D.影响谈判因素多

1. 按谈判双方所采取的态度划分，谈判有（BCD）。

A.一对一谈判 B.让步型谈判

C.立场型谈判 D.原则型谈判

1. 下列选项中，属于法国人的谈判风格的有（BCD）。

A.崇尚绅士风度 B.时间观念不强

C.偏爱横向式谈判风格 D.强烈的民族自豪感

1. 谈判成本包括（ABD）。

A.谈判桌上的成本 B.谈判过程中的成本

C.履行合同的成本 D.谈判的机会成本

1. 关于法制风险，下列说法中正确的有（ACD）。

A.风险是客观存在的 B.风险只能回避，不能接受它

C.风险越大收益越高 D.国际商务活动风险比国内商务活动大

1. 谈判人员应具备的基本观念有（ABD）。

A.忠于职守 B.平等互惠

C.以利益为最终目的 D.团队精神

1. 在开局阶段，谈判人员的主要任务是（BCD）。

A.确定报价 B.创造谈判气氛

C.交换意见 D.作开场陈述

1. 商务谈判中，要做到对事不对人，应把握的原则是（ABD）。

A.正确处理和对方的人际关系 B.正确理解谈判对方

C.注意立场 D.控制好自己的情绪

1. 拉丁美洲谈判人员最突出的性格特点是（ACD）。

A.富于男子气概 B.注重物质利益

C.固执 D.个人人格至上

1. 固执型的谈判对手的心理特征表现为（ABD）。

A.自信满满 B.控制别人

C.容易激动 D.不愿有所拘束

1. 谈判中，（AC）的人较为容易接受暗示。

A.缺乏主见 B.知识丰富

C.随波逐流 D.职务高

1. 国际商务活动中的市场风险包括（ABC）。

A.汇率风险 B.利率风险

C.价格风险 D.需求风险

1. 当（ABCD）情况发生时，发盘即告终止。

A.过期 B.拒绝

C.还盘 D.撤销

1. 若谈判者双足交叉而坐，则表明其内心（AB）。

A.压制情绪 B.防范

C.满足 D.焦虑

1. 一个国家或地区与谈判有关的政治状况因素主要有（ABCD）。

A.国家对企业的管理程度 B.经济的运行机制

C.政府间关系 D.政局稳定性

1. **判断题（每题1分，共20题，共20分。请将判断结果填入题后的括号中，正确的填“A”错误的填“B”。）**
2. 谈判过程是一个求得妥协的过程。（A）
3. 在谈判中，商务人员是整个谈判的组织者。（B）
4. 人的深层心理或神经系统，可以区分为实际行动所获得的经验和想象中获得的经验，所以模拟谈判很有意义。（A）
5. 谈判开始瞬间对谈判气氛的影响最为强烈，它奠定了谈判的基础。（A）
6. 确定恰当的开局策略主要应考虑双方之间的关系和现场环境。（A）
7. 让步的幅度太小，会让对方认为这不是最后的让步，仍步步紧逼。（B）
8. 商务谈判中的“辩”具有谈判双方相互依赖、相互对抗的二重性。（A）
9. 谈判僵局应随时处理，而不必选择所谓的最佳时机。（B）
10. 预见和控制非谈判人员风险的难度较大，而谈判人员因素造成的风险的预见和控制相对较为容易。（A）
11. 当谈判僵局继续发展，双方均无有效解决方法时，就只有仲裁。（A）
12. 受盘人在还盘之后，又表示接受，此项接受依然有效。(B)
13. 一名合格的国际商务谈判人员，应具备“X”型的知识结构。(A)
14. 一个国家企业的决策程序属于影响国际商务谈判中的法律因素。(B)
15. 谈判开局阶段的主要任务是确定成交价格。(B)
16. 谈判人员的注意力，在结束阶段处于最低水平。(B)
17. 质量条款是产生僵局频率最高的谈判主题。(B)
18. 对于谈判中的纯风险，应采取完全回避风险策略。(A)
19. 对于权力型的谈判对手，不可以主动进攻。(A)
20. 法国人素有“契约之民”的雅称，他们崇尚契约，严守信用。(B)
21. 西欧式报价的一般做法是，将最低价格列在价格表上，以求首先引起买主的兴趣。(B)
22. **案例分析（单项选择，每题2分，共10题，共20分，请将正确选项的序号填入括号内）**

**案例一：**

北京某区一位党委书记在同外商进行谈判时，发现对方对自己的身份持有强烈的戒备心理。这种状态妨碍了谈判的进行。于是，这位党委书记当机立断，站起来对对方说道:“我是党委书记，但也懂经济、搞经济，并且拥有决策权。我们摊子小，并且实力不大，但人实在，愿意真诚与贵方合作。咱们谈得成也好，谈不成也好，至少你这个外来的‘洋’先生可以交一个我这样的‘土’朋友。”寥寥几句肺腑之言，打消了对方的疑惑，使谈判顺利地向纵深发展。

会议中途，双方就谈判订单的价格陷入僵局，双方争执不下，随后，党委书记得知外商有事几日后就将回国处理，谈判时间较为迫切，便提出愿意将价格下降0.5个百分点表明初次合作的诚意，可以立刻签订合同但必须一次性付清，该方案得到了外商的认可，双方成功签订了此项合同。

1. 案例运用了（C）的开局策略。

A.一致式开局 B.保留式开局

C.坦诚式开局 D.挑剔式开局

1. 这样的开局有（B）的好处。

A.制造神秘感，吸引对手步入谈判

B.展示真诚和谈判的诚意

C.营造低调气氛，迫使对方让步

D.表明立场，获得对方的尊重，制造心理优势

1. 当谈判陷入僵局时，党委书记以（D）进行化解。

A.发出最后通牒 B.暂时休会

C.转移话题 D.替代选择

1. 案例中，双方达成了（B）谈判结果。

A.单赢 B.双赢

C.零和 D.负和

1. 当谈判陷入僵局时，不是处理僵局的原则是（A）。

A.己方利益最大原则 B.欢迎不同意见

C.避免争吵 D.协调好双方利益

**案例二：**

在一个大型项目中，中方某市拟选择美国的一家中型企业M公司作为技术设备供应商。在谈判阶段，本次合作就表现得并不顺利，双方经过多天的谈判始终无法在价格上形成共识，中方主谈在M公司数次降价的情况下再次给出底价，如果无法成交并无意再谈判，最终得到M公司的妥协。

然而虽然中方在谈判价格上取得胜利，但选择M公司是不慎重的。M公司技术较先进，但其资金实力、业务协调能力较差。尤其是它在美国收购了另一家S公司，S公司曾向银行借过一笔款项，到期无法偿还，这笔债务就转由M公司承担。然而M公司此时亦无足够资金抵偿，于是被银行冻结了账务往来，各项业务被迫停顿。鉴于该市项目的重要性，本已紧张的工期不能再拖延，最后我方只得采取非常措施帮助M公司继续履约，使其摆脱困境，在付出较大代价的情况下完成该市工程。

1. 在谈判阶段，中方人员使用了（B）谈判策略。

A.声东击西 B.釜底抽薪

C.欲擒故纵 D.恻隐战略

1. 在合作中，中方在（C）方面出现重大失误。

A.选择了国外公司 B.谈判中的策略使用

C.对对手信息的了解 D.与对方谈判时的态度

1. 该市项目面临的是（A）风险。

A.技术风险 B.政治风险

C.汇率风险 D.素质风险

1. 这种风险不包括（D）类型。

A.技术上过分奢求 B.合作伙伴选择不当

C.强迫性要求 D.政治局势紧张

1. 应以（C）应对该市项目的风险。

A.追求先进的技术 B.选择更多的合作伙伴

C.加强市场信息收集 D.提供充足资金储备