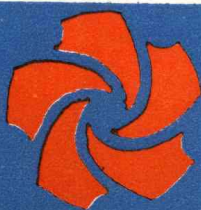


● 商贸系列教材习题集 ⑦

商贸谈判习题集

邵明毅 编



中国商业出版社

商贸系列教材习题集⑦

商贸谈判习题集

邵明毅 张秀珍

中国商业出版社

(京)新登字 073 号

图书在版编目(CIP)数据

商贸系列教材习题集/满相忠,良言编. —北京:中国商业出版社,1995. 10

ISBN 7-5044-2967-8

I. 商… II. ①满… ②良… III. 商业经济-专业学校-习题-教材 IV. F7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 14734 号

责任编辑:宋郑军 良 言

责任校对:刘满张

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

山东汶上新华印刷厂印刷

* * *

1995 年 10 月第 1 版 1995 年 10 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 32 开 36 印张 800 千字

印数:1—5000 套 定价:39.80 元

* * *

(如有印装质量问题可更换)

编审说明

为配合商贸系列教材的使用,帮助广大教师和学生教好与学好这些课程,华东财贸教材服务中心根据教材的教学要求,组织编写了《商贸系列教材习题集》。经审定,可与教材配套使用。

该套习题集由刘复国、满相忠主编,良言策划;本册由邵明毅编写。

由于水平有限,本书定有不足之处,欢迎广大读者批评指正,以便再版修订。

中华全国供销合作总社
人事教育部
一九九五年八月十日

目 录

第一章 绪论	(1)
一、概念题	(1)
二、填空题	(1)
三、选择题	(2)
四、辨析题	(3)
五、简答题	(5)
第二章 商贸谈判的结构、类型与方式	(7)
一、概念题	(7)
二、填空题	(8)
三、选择题	(9)
四、辨析题	(10)
五、简答题	(13)
六、论述题	(14)
第三章 商贸谈判准备	(16)
一、概念题	(16)
二、填空题	(16)
三、选择题	(17)
四、辨析题	(20)
五、简答题	(21)
六、论述题	(23)
第四章 商贸谈判过程	(26)
一、概念题	(26)
二、填空题	(27)
三、选择题	(28)
四、辨析题	(29)
五、简答题	(31)

六、论述题	(33)
七、案例分析题	(34)
第五章 开局控制及其策略	(35)
一、概念题	(35)
二、填空题	(37)
三、选择题	(38)
四、辨析题	(38)
五、选择题	(43)
六、简答题	(43)
第六章 摸底的施行及其策略	(50)
一、概念题	(50)
二、填空题	(53)
三、判断题	(54)
四、辨析题	(54)
五、选择题	(60)
六、简答题	(60)
第七章 讨价还价的控制及其策略	(68)
一、概念题	(68)
二、填空题	(69)
三、判断题	(70)
四、辨析题	(71)
五、选择题	(73)
六、简答题	(74)
第八章 成交的促成及其策略	(82)
一、概念题	(82)
二、填空题	(83)
三、判断题	(84)
四、辨析题	(84)
五、选择题	(86)
六、简答题	(87)

第一章 绪 论

一、概念题

1. 谈判

2. 法人

3. 商贸谈判

4. 商品品质

二、填空题

1. 商贸谈判的基本动因,是人们_____。

2. 商贸谈判关系构成的条件,是谈判双方必须在_____
_____,_____,地位等方面都获得了相对独立或对等资格。

3. 商贸谈判的内容是涉及买卖双方利益的标的物,即与商品交易有关的各项交易条件。主要有商品的____、数量、____、装运、____、商品____、____、支付、____、仲裁和____等。

4. 商贸谈判的核心任务,是____、____、____、____,所维护的基本利益以及所采取的行为方式。

5. 平等原则,要求商贸谈判双方坚持在____、____的条件下建立商贸谈判关系,并通过____、____来实现双方权利和义务的对等。

6. 互利原则,要求商贸谈判双方在适应对方需要的情况下,____,使____;在考虑己方利益的同时,要照顾双方利益,使商贸谈判结果实现____,____。

7. 相容原则,要求商贸谈判人员在洽谈中要对____、____,____和____有机结合,以便更好地达到谈判目的。

8. 商品的内在质量表现为____和____、化学成分构成、____等。

9. 商品外观形态表现为商品的____、____、色泽、____等。

10. 商品价格是商品价值的货币表现。交易商品价格的____,直接影响交易双方的____。

三、辨析题(辨别正误,并简要说明理由)

1. 商贸谈判的手段,是说服。

2. 有人说,“商场如战场”,因此,商贸谈判的结果,必然是你输我赢。

3. 商贸谈判的根本原因就在于追求经济上的需要。

4. 在贸易谈判中有人深有体会的讲:“要发财,靠胡来”;“大法不犯,小法不断,气死公安,难死法院”。

四、选择题(包括单项选择和双项选择)

1. 商贸谈判就是为商品买卖而进行的谈判。因此,商贸谈判是指:()

- ①消费资料谈判 ②生产资料谈判
③劳务、技术、信息谈判 ④资金、有价证券谈判
⑤边界谈判 ⑥外交谈判。

2. 商贸谈判的对象具有.()

- ①广泛性 ②不确定性
③唯一性 ④死板性

3. 最能体现互利互惠谈判原则的结果是:()

- ①我赢你输 ②你赢我输
③你输我输 ④你赢我胜

4. 商品品质可用下列方法表示:()

- ①规格 ②等级 ③想象
④样品 ⑤商标 ⑥原则

5. 商品的标准,是指经政府机关或商业团体统一制定并公布的规格或等级。如:()

- ①国家标准 ②部颁标准 ③国际标准
④协议标准 ⑤企业标准 ⑥自定标准

6. 商品的数量,是指按一定的度量衡表示出商品的:
()

- ①重量 ②个数 ③长度
④性质 ⑤面积 ⑥容积

7. 价格是由单价和总值构成。单价由哪四部分构成。
()

- ①计量单位 ②计价货币 ③单价金额
④支付手段 ⑤价格术语 ⑥保险金额

8. 担保的主要形式有:()

- ①保证人 ②定金 ③留置权

- ④定价权 ⑤决策权 ⑥仲裁权

9. 不可抗力一般是指在合同签订后,由于发生了当事人所不可预见的、也无法事先采取预防措施的意外事故,以致不能履行或不能如期履行合同。不可抗力,一般是指:()

- ①自然力量 ②人为力量
③社会力量 ④超自然力量

10. 索赔是一方认为对方未能全部或部分履行合同规定的责任时要求对方赔偿。要求索赔应具备:()

- ①索赔依据 ②索赔期限
③索赔金额 ④索赔额外要求

五、简答题

1. 何谓商贸谈判?它有哪些特点及对商贸谈判者提出什么特殊要求?

2. 商贸谈判在社会经济生活中有何作用?

3. 商贸谈判应遵循哪些原则？

4. 试述商贸谈判的基本内容有哪些？在洽谈这些内容时应注意哪些问题？

5. 为什么要进行商贸谈判？

第二章 商贸谈判的结构、 类型与方式

一、概念题

1. 商贸谈判主体
2. 商贸谈判客体
3. 商贸谈判议题
4. 先发制人式
5. 后发制人式
6. 对等式
7. 强硬型谈判

8. 温和型谈判

9. 原则性谈判

二、填空题

1. 商贸谈判的结构,是指商贸谈判的_____及其联结方式。

2. 商贸谈判的构成要素,包括谈判主体、_____,谈判议题、_____,谈判地点以及其他的_____等。但其中最基本的构成要素是谈判的_____,_____,_____三项。

3. 在商贸谈判中,谈判主体的最大特点,就在于它表现出充分的_____和_____。

4. 在商贸谈判中,谈判客体的最大特点,就在于他们有一定程度的_____。

5. 商贸谈判议题的最大特点,就在于双方的_____。如果否认这一特点,就不能成为谈判议题。

6. 商贸谈判基本要素的联结方式有:_____,_____和_____。

7. 按谈判的出发点划分,有_____和_____。

8. 按谈判的规模划分为,_____,小组谈判及_____。

9. 商贸谈判的方式,可以按_____展开的方向划分,

按_____的倾向划分。

10. 利导式商贸谈判,是指谈判本方诱导谈判对方向谈判本方_____靠拢的商贸谈判方式。

三、辨析题(判断正误,并说明理由)

1. 合作型谈判就是以战取胜。

2. 谈判的对手就是敌人。

3. 谈判活动就是谈判主体、谈判客体、谈判议题等要素的有机统一。

4. 迂回式商贸谈判就在于循规蹈矩。

四、选择题(选择正确的答案填在括号内)

1. 商贸谈判活动最基本的构成要素是:()

- ①谈判主体 ②谈判客体 ③谈判时间
- ④谈判地点 ⑤谈判条件 ⑥谈判议题

2. 先发制人式谈判的特点表现为:()

- ① 主动选择、邀请谈判对手
- ② 主动设定商贸谈判议题
- ③ 使自己处于谈判主体地位
- ④ 先发制人、力求主动、发挥自己的优势.
- ⑤谋取最大限度的利益

3. 后发制人式商贸谈判的特点表现为:()

- ①在谈判中不急于求成,有意拖延时间
- ②设法抽身与其他卖主接触
- ③变被动为主动,发挥自身优势
- ④反客为主,拥有选择卖主的主动权
- ⑤拥有谈判的控制权

4. 对等式谈判活动的特点表现为:()

- ①互相承认对方拥有的主体地位
- ②主客体地位对等
- ③谈判议题由双方友好协商确定
- ④坚持平等互利,通力合作的原则
- ⑤谈判结果一方满意

5. 强硬型谈判表现为:()

- ①谈判的对手是敌人
- ②对人对事强硬

- ③坚持自己的立场,不相信对方
- ④提出建议而不是威胁
- ⑤谈判的目标,是以对方让步而取得胜利

6. 温和型谈判表现为:()

- ①谈判的对手是朋友
- ②对人对事温和,相信对方
- ③容易改变自己的立场,屈服于对方
- ④寻找自己愿意接受的方案
- ⑤设法在意志力较量中取胜

7. 原则型谈判表现为:()

- ①对人温和,对事坚持
- ②服从原则而不是压力
- ③把人与问题分开
- ④提出互相得益的多种选择的条件
- ⑤探对多种方案而后做出决策
- ⑥坚持使用客观标准

8. 价格谈判表现为:()

- ①主要议题在于寻求“公道”的价格
- ②谈判的难点在于双方的讨价还价
- ③卖方往往不按实际成本来定价
- ④买方则千方百计压低价格
- ⑤互为迫使对方接受自己的价格

9. 成本谈判是:()

- ①最终涉及各种成本要素为议题的谈判
- ②谈判的难点在于双方对成本的分析 and 磋商
- ③成本要素各执己见