

试卷代号:11341

国家开放大学2023年秋季学期期末统一考试

商务谈判策略 试题答案及评分标准(开卷)

(供参考)

2024年1月

一、单项选择题(本题共10小题,每小题2分,共20分。请在给出的选项中,选出最符合题目要求的一项)

1. D 2. D 3. D 4. C 5. A
6. C 7. A 8. C 9. C 10. B

二、多项选择题(本题共5小题,每小题2分,共10分。请在下列每小题给出的选项中,选出符合题目要求的两个或两个以上选项。多选、漏选、错选均不得分)

11. ACD 12. ABC 13. ABC 14. ABCD 15. ABCD

三、配伍题(本题共5小题,每小题2分,共10分)

16. B 17. A 18. D 19. E 20. C

四、简答题(本题共2小题,每小题10分,共20分)

21. 比较主场谈判和客场谈判各自的特点。(10分)

主场谈判与客场谈判相比较,主场谈判的特点是:谈判底气足;以礼压客;内外线谈判。客场谈判的特点是:语言过关;客随主便;易坐冷板凳。

22. 谈谈对模拟谈判的理解。(10分)

模拟谈判是指在正式谈判开始之前,对谈判进行假设推理和预备练习,通过将谈判组织成员一分为二,由一方实施己方的谈判方案,另一方模拟对手的观点、立场和作风,进行实战操练。为了更直观地预见谈判前景,对一些重要的、难度较大的谈判,可以采取模拟谈判的方法来改进与完善谈判的准备工作。

五、案例分析题(本题共2小题,每小题20分,共40分)

23. 通过此例可以看出,商务谈判双方协议的达成并非一蹴而就,要经历一个相互交流、相互妥协的过程。这个过程中,谈判双方要面对一些问题,并能够运用策略解决问题,包括报价、还价、有条件地让步,同时还要在恰当的时机和方式选择结束。很显然,徐厂长在谈判前对该设备的情况做了详细的调研,这样做到了知己知彼,谈判时很清楚地知道对方的报价是否有还价的余地。

24. (1)甲、乙双方都过分关注自己的利益,忽略了自己的真正目标。为了使自身的利益能获得最大的满足,甲乙处于厉害冲突的对抗状态。案例中因利益对立参与谈判的甲乙两人,缺乏合作性,自然就谈不到一起来。

(2)只要是谈判就一定是在某些问题上存在着利益的矛盾,但同时也一定存在着合作的基础,两者相互对立又相互依赖。为了取得利益,就必须共同解决所面对的问题,以便最终达成某项对双方都有利的协议,因此每种谈判均含有一定程度的冲突与一定程度的合作。

解决利益冲突三步曲:首先要明确谈判的目的;其次要着眼于满足双方的利益,学会换位思考;最后坚持诚挚和坦率的态度,求同存异,增加信任。