# 关于日本谈判成功案例(精)(8篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-01-07

*关于日本谈判成功案例(精)一1、注重儿童心理，培养幼儿爱心，进行丰富多样的情感教育。2、促进儿童个性的健康发展。3、注重培养幼儿的社会适应性，提高他们自主地适应社会变化的能力。4、强调幼儿园教育要有自己的特点，反对过早地小学化。二、考察目的...*

**关于日本谈判成功案例(精)一**

1、注重儿童心理，培养幼儿爱心，进行丰富多样的情感教育。

2、促进儿童个性的健康发展。

3、注重培养幼儿的社会适应性，提高他们自主地适应社会变化的能力。

4、强调幼儿园教育要有自己的特点，反对过早地小学化。

二、考察目的 1、学习和借鉴发达国家幼儿教育的先进理念和成熟经验； 2、促进国际间幼儿教育机构的交流与合作； 3、开阔视野博采众长，促进国内幼儿教育的管理水平。

三、考察的内容和形式 1、考察幼儿教育机构的组织形态和教育服务模式； 2、考察幼儿教育的课程设置、课程形态和教学效果； 3、参观日本知名幼儿园和幼儿学习中心； 4、与日本幼教专家、幼教机构管理者座谈交流； 四、活动简介: 行程路线：

广州—东京—横滨—富士山区—名古屋—京都—大阪—广州 考察月份：5 月 考察时间：全程 6 天。

考察费用：人民币 7，600 元/人（20 人以上成团）。

五、参考话术: 1.\*园长:您好!我是大地幼教机构的\*老师,请问:您现在方便接听电话吗? 2.今天给您打电话,大地幼教近期将组织日本幼教考察团,我们诚恳地邀请您参加,我给您简单地介绍一下,好吗? 3.在这个活动中, 将考察日本幼儿教育课程设置、课程形态和教学效果，参观日本知名幼儿园和幼儿学习中心，与日本幼教专家、幼教机构管理者座谈交流，请问:您有兴趣吗? 4.如果您想进一步了解, 可以上大地网站上去查看,或者,我们把相关的资料发到您的邮箱里,好吗?大地网址是:,请问：您的电子邮箱号码是多少？ 5.另外,大地幼教机构在当地设有幼教社,您方便留下您的手机号码,以便我请幼教社的工作人员与您联系吗?

台湾学术考察话术

话术读后感

话术开场白

教案话术模板

讲师自我介绍话术-自我介绍范文

**关于日本谈判成功案例(精)二**

包含的：商务谈判的心理——作为谈判的双方都得学会察言观色，要做到“知己知彼”，方能“百战百胜”;商务谈判准备——成功永远是留给有准备的人，相信没有充分的准备便去与人谈判，那注定是以失败而告终的;商务谈判技巧——没有技巧，只会被人牵着鼻子走，何来主动权，又如何能取得谈判的成功等等。所以相信《国际商务谈判》也是一门很深的学问。

下面仅从以下方面来浅谈我对此课程的理解和体会：1、国际商务谈判的技巧;2、文化差异和国际商务谈判。

所谓国际商务谈判是是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，它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，是调整和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。

一、国际商务谈判的技巧

谈判技巧可以说是整个谈判过程最重要的一个环节。而谈判技巧的前提必须得有充分的谈判前的准备。在国际商务谈判中，既要保证自己的合理利益，又要达到预定目标，并不是一件轻松的工作，但是如果掌握了它的规律，按照一定的原则，就能够达到更好的结果。

(一)做到兼顾双方利益

兼顾双方利益就是要达到双赢。所谓双赢就是你的利益必须从对方利益的存在为前提。你的利益在对方身上体现出来。在无时无刻不充满矛盾和冲突的商务活动中，我们应懂得：

1、追求及扩大总体利益。也就是我们俗称的“把蛋糕做大”。谈判中如果通过双方的努力降低成本，减少风险，使双方的共同利益得到增长，这将使双方都有利可图。

2、将目标分散，尽量避开利益冲突。要善于营造一个公开，公平，公正的竞争局面，以使自己处于有利的位置，避免陷入被动，且只有利益分散，各得其所，才不至于产生矛盾。

3、消除对立。双方只要认准最终目标，在具体问题上可以采取灵活的态度，同时也为对方着想，从对方角度设计一个让他满意的方案，达到我的目的。

(二)做到公平竞争

双方谈判应该是一种“公平竞争”，应建立在平等互利的基础上。但是，世上又没有绝对的公平。那就要懂得在不公平的现实中寻找公平的支点。

(三)把握时机

抓住时机，把握谈判的度，偶尔装聋扮傻，凡是我想要的，对方能给的，就先谈，多谈;凡是对方想要的，我不能放的，就后谈少谈。在会谈前先摸清对方的行程时间安排，在看似不经意间安排与会谈无关的内容，最后使对方不得不草草签订有利于自己的协定。

(四)掌握有利信息

正所谓“知己知彼百战百胜”，谈判前就要多了解对手。对对方了解越多，就越能抓住对方的弱点，从而进行有利的回击。

(五)注重谈判心理

谈判中多揣测对方的想法，做到既满足对方心理需求的同时又要善于利用时机乘人之危，落井下石。但要慎用负面语言，在语言表达上要具有引导性，即是能用反问的决不用陈述同时还要注意谈判中工作语言一致。

(六)利用身份地位

如果谈判中双方处于不平等的地位，那么谈判将无法进行。要想提高谈判地位，可以通过暴露专业身份;制造竞争;坚持到底的耐心和放松的心情来达到。

二、文化差异与国际商务谈判

国际商务谈判作为一种涉及不同地域、民族、社会文化的交往与接触，呈现其多国性、多民族性。由于不同国家、不同地区的谈判人员在语言沟通、思维方式、决策过程和谈判风格等方面有着显著差异，而这些差异又是影响谈判成败的因素，因此,了解和掌握不同文化间的联系与差异成了谈判人员必须的功课。

世界各民族由于特定的历史和地域而逐渐形成了自己独有的文化传统和文化模式。由于中西方传统习惯、价值观念、宗教信仰、思维方式等的不同，使得中西方文化表现出诸多差异。其产生的原因有地域原因、宗教差异、经济差异、政治差异、民族差异、观念差异等。文化差异往往体现在以下几个方面：

(一)沟通过程

语言是任何国家、任何地区、任何民族之间进行沟通的桥梁，要进行商务谈判，首先必须过语言这关。虽然有时可以请翻译解决这个问题，但不管如何，差异都是无法避免的。

文化的差异也会导致不同国家或地区的谈判者在形体语言、动作语言的运用上的差异,甚至,同样的动作语言传递着截然相反的信息。例如,绝大多数的国家都是以点头方式来表示赞成，而在印度、尼泊尔等国则以摇头表示肯定或赞成。

(二)谈判风格

谈判风格是谈判者在谈判活动中所表现的主要气度和作风,谈判风格体现在谈判者谈判过程中的行为、举止和控制谈判进程的方法、手段上。遵循文化差异，谈判风格可以分为东方型谈判风格和西方型谈判风格。

东方型谈判风格是以东方文化为背景的亚洲国家的谈判风格,其中以日本、韩国为典型代表：日商保守,注重身份地位,重视信用和初次合作,讲究互相依赖关系,精于谈判;韩国人性格倔强,在谈判中往往坚持己见,不会轻易让步。西方型的谈判风格是主要以美国和英国为代表的以西方文化为背景的欧美国家的谈判风格。美国人做生意讲究时效，而且坚持对事不对人;英国人则更重视正规,也更为保守。

以上便是我学习《国际商务谈判》这一课程后的理解和体会。深知不能对很多知识做最好的诠释，但自我感觉，学了这门课程，自己的素质都有了提高，知识面也有了拓展。讲课程学的东西其实也可以应用于我们日常生活中：谈判的技巧——相当于我们平日里的说话技巧，如何能做到很好地与人交流，得到他人的认可和赏识等等;谈判的心理——相当于我们平日里的交谈心理，知道他人想什么，便能更好地与人相处，做到融洽相处，甚至交更多的良师益友：谈判礼仪——相当于我们平日里的礼仪，礼多人不怪，谁都喜欢有礼貌的人，有礼貌也体现了自身的高素养等等。

**关于日本谈判成功案例(精)三**

1、下列选项中，又被称作国家公务员礼仪的是 c 。

a 商务礼仪 b 国际礼仪 c 政务礼仪 d 服务礼仪

2、穿西装时，应穿 b 。

a 旅游鞋 b 皮鞋 c 布鞋 d 凉鞋

3、穿西服套裙时，应 d

。

a 穿短袜 b 穿彩色丝袜 c 光腿 d 穿肉色长统丝袜

4、领带夹应别在七粒扣衬衫上数的 a 个纽扣之间。

a 第四与第五 b 第二和第三 c 第三和第四 d 第五和第六

5、佩戴首饰原则上不应超过 c 件。

a 五 b 四 c 三 d 二

6、理想的洗澡次数是 a 。

a 每天都洗澡 b 每周洗一次 c 两天洗一次 d 每月洗一次

7、应坚持经常洗头，最好是 c 。

a 每周洗一次头 b 每周洗两次头 c 每天洗一次头 d每天洗两次头

9、与人相处时，注视对方双眼的时间应不少于相处总时间的 a 。

a 三分之一 b 一半 c 五分之一 d 十分之一

10、公务员着装时全身服装的色彩不应超过 b 种。

a 二 b 三 c 四 d 五

11、国家行政机关所使用的最重要、最频繁的通讯工具是 d 。

a 传真 b 电脑 c 电邮 d 电话

12、打电话时，话筒与自己的口部最规范的距离是 c 。

a 5到6厘米 b 4到5厘米 c 2到3厘米 d 1到2厘米

13、在正常情况下，每一次打电话的时间应当不超过 c 。

a 1分钟 b 2分钟 c 3分钟 d 5分钟

14、接电话时，拿起话筒的最佳时机应在铃声响过 b 之后。

a 一声 b 两声 c 四声 d 五声

15、通电话过程中，如有事需暂时需要让通话对象等待，时间一般不超过 b 。

a 1分钟 b 2分钟 c 3分钟 d 5分钟

16、欢迎元首时，鸣礼炮 b 响。

a 18响 b 21响 c 25响 d 28响

17、欢迎政府首脑时，鸣礼炮 a 响。

a 19响 b 21响 c 24响 d 28响

18、橄榄是 c 的国花。

a 朝鲜 b 新加坡 c 希腊 d 印度

21、我国的国花是 a 。

a 牡丹 b 茉莉 c 玫瑰 d郁金香

22、被称为“紫皮护照”的是 d 。

a 外交护照 b 公务护照 c 因公普通护照 d 因私普通护照

23、我国现行的护照有效期最长不超过 b 。

a 一年 b 五年 c 十年 d 二十年

24、下列机构不悬挂国徽的是 d 。

a 区政府 b 区法院 c 区检察院 d 区公安局

25、我国国旗的长与宽之比是 c 。

a 5比3 b 5比4 c 3比2 d 1比1

26、下列肤色中宜穿深色服装的是 d 。

a 肤色偏黑 b 肤色苍白 c 肤色发红 d 肤色白净

27、穿西服时，最理想的衬衫颜色是 b

a 蓝色 b 白色 c 灰色 d 咖啡色

28、一位女士拥有5枚戒指、3条手链、4条项链、2副耳环，则她应该

d 。

a 全部佩带 b 各佩带一件 c 佩带某一类的全部 d 佩带总共不

超过3件

29、男士剃胡须的次数应该是 a 。

a 每天至少一次 b每两天至少一次 c 每三天至少一次 d 每星期至少一次

31、迎宾活动一般提前多长时间到达迎宾地点 c

a 30分钟 b 20分钟 c 15分钟 d 10分钟

32、招待来宾的最佳室内温度是 b

a 23℃ b 24℃ c 25℃ d 26℃

33、主人一般应该送客人到 d ，后转身离去。

a办公室门外 b楼门外 c院门外 d自己的视野之外

34、下列哪些是不允许正式赠予的礼品 a

a烟、酒 b书画 c纪念章 d产品模型

36、西餐中以 b 为第一顺序

a男主人 b女主人 c 男客人 d女客人

37、菜未吃完而中途离开，可以将餐巾放在 c

a桌面上 b 椅子背上 c椅子面上 d随手带着

38、西餐中表示这一道菜不用了，应该将刀、叉放在 d 上

a餐桌上 b餐巾上 c菜单上 d食盘上

39、在西餐结束之际可选用 d 以化解油腻

a香槟酒 b白葡萄酒 c红葡萄酒 d红茶

40、西餐进餐时，中途离开可将刀叉放成 a 形

a八字形 b二字形 c 十字形 d随意形状

41、西餐吃开胃菜时，喝 a 酒

a 鸡尾酒 b白葡萄酒 c红葡萄酒 d干红葡萄酒

42、西餐吃鱼或海鲜时，喝 b 酒

a鸡尾酒 b干白葡萄酒 c 红葡萄酒 d白兰地

43、西餐吃甜品时，喝 d

a鸡尾酒 b干白葡萄酒 c 红葡萄酒 d白兰地

44、国家公务员在宴会上饮酒，酒量应该控制在平日的 b

a1/2 b1/3 c1/4 d1/5

45、领舞者与伴舞者之间应该有 c 厘米左右的距离

a20厘米 b25厘米 c30厘米 d35厘米

46、国宾是指在任的、正式前来我国进行访问的 c ，或者政府首脑。

a政务大臣 b外交使节 c国家元首 d地方要员

47、在俄罗斯，主人请来宾品尝 a 和盐，是规格最高的见面礼。

a面包 b牛奶 c 马黛茶 d红酒

48、在蒙古，主人请来宾品尝 b 和盐，是规格最高的见面礼。

a面包 b牛奶 c 马黛茶 d红酒

49、在阿根廷，主人请来宾品尝 c 和盐，是规格最高的见面礼。

a面包 b牛奶 c 马黛茶 d红酒

50、“不要把自家的规矩带到别人家里去”是 d 谚语

a美国 b英国 c日本 d俄罗斯

51、13与星期五在 c 教中是不吉利的

a天主教 b佛教 c基督教 d伊斯兰教

52、惟有真主安拉才是主宰一切决定一切的神。这是 d 的教条。

a天主教 b佛教 c基督教 d伊斯兰教

53、尊玛利亚为圣母的是 a 教

a天主教 b佛教 c基督教 d伊斯兰教

54、“五戒”、

“五荤”是与 b 教交往时要注意的

a天主教 b佛教 c基督教 d伊斯兰教

55、 a 是菲律宾的国花

a茉莉花

b牡丹 c玫瑰花 d石榴

56、 c 是美国的国花

a茉莉花 b牡丹 c玫瑰花 d石榴

57、 d 是西班牙的国花

a茉莉花 b牡丹 c玫瑰花 d石榴

58、主要采用国际礼仪，并适当参照一下对方独特的习俗礼仪，是在接待 b 时采用的原则。

a少数民族 b外国友人 c特区 d宗教人士

59、国际交往中，涉及到位置的排列，原则上都讲究 b

a左尊右卑 b右尊左卑 c左右一样 d不同场合不同尊卑

60、在工作的空隙，同事们喜欢在吸烟室一起抽烟聊天，点烟时一支火柴最多点b 支烟就该熄灭。

a.一支 b.两支 c.三支 d.四支

61、领带的下端应 b

a.在皮带上缘处 b.在皮带上下缘之间 c.在皮带下缘处 d.比皮带下缘略长一点

64、用餐吃面包时，应 b

a.用嘴撕着吃 b.用手撕着吃 c.用刀切着吃 d.随意吃

65、在对外交往中，女士切勿穿 c ，在国际社会里，此乃“风尘女子”之标志。

a.红色百褶裙 b.颜色过于艳丽的裙子 c.黑色皮裙 d牛仔裙

66、与商界其他行业的行业礼仪相比， c 更关注集体形象和员工素质。

a.宾馆礼仪 b.银行礼仪 c.企业礼仪 d.商店礼仪

67、“一米线”服务是 b 礼仪中提出的。

a.商店礼仪 b.银行礼仪 c.宾馆礼仪 d.企业礼仪

68、在商务性会议中商务色彩最为淡薄的是 d

a.发布会 b.赞助会 c.展览会 d.茶话会

69、在阿拉伯国家里，人见面的问候语是 c

a.家人都好吗 b.水还足吧 c.牲口还好吧 d.粮食多吗

70、工作餐通常在 b 举行

a.公务结束后 b.中午 c.晚上 d.下午3：00

71、在正常情况下，做东者应当至少提前 d 分钟抵达用餐地点。

a.2、3分钟 b.5分钟 c.7、8分钟 d.10分钟

72、工作餐中，主人 b 是吩咐侍者为自己结帐。

a.将刀叉放在桌上 b.将餐巾放回餐桌上 c.举手示意 d.起身站立

73、自助餐取菜顺利为 d

a.汤、冷菜、热菜、点心、甜品、水果 b.热菜、汤、冷菜、点心、甜品、水果

c.汤、冷菜、点心、热菜、甜品、水果 d.冷菜、汤、热菜、点心、甜品、水果

74、男子与妇女握手时，应只轻轻握一下妇女的 c

a.指尖 b.手掌 c.手指 d 手腕

75、进餐时倘发现菜肴中有昆虫和碎石，应该 d

a.立即告知一同进餐者加以注意; b.自己悄悄处理掉;

c.立即喊来侍者处理; d.轻声告知侍者更换。

76、如果在

你的餐巾前有大、中、小、高脚杯四个杯子，应该分别装 a

a.水、红葡萄酒、白葡萄酒、香槟酒 b.啤酒、水、红葡萄酒、香槟酒

c.水、啤酒

、白酒、红葡萄酒 d.水、红葡萄酒、白酒、香槟酒

77、与西装最配套的鞋子是 b

a.猪皮鞋 b.牛皮鞋 c.羊皮鞋 d.驼鸟皮鞋

78、商界男士所穿皮鞋的款式应是 a

a.系带皮鞋 b.无带皮鞋 c.盖式皮鞋 d.拉锁皮鞋

79、一套套裙的全部色彩至多不要超过 b

a、一种 b、两种 c三种

80、套裙的裙长应以不短于膝盖 c 厘米为限。

a、5厘米 b、10厘米 c、15厘米 d、20厘米

81、在五人座的轿车上，最尊贵的座位应当是 c

a、副驾驶 b、后排左侧 c、后排右侧 d、后排中间座

82、握手的全部时间应控制在 b 秒钟以内。

a、1秒钟 b、3秒种 c、5秒钟 d、7秒钟

83、吻手礼的受礼者，应是 b

a、妇女 b、已婚妇女 c、男子 d、 已婚男子

84、阿富汗人的见面礼是 c

a 握手 b合十礼 c抚胸礼 d脱帽礼

85、“真主保佑“这是 a 教徒的习惯做法之一

a 伊斯兰教 b佛教 c道教 d基督教

88、根据礼仪规范，在握手时，由谁首先伸出手来“发起”握手 d

a 年幼者 b晚辈 c下级 d尊者决定

89、行亲吻礼时，长辈吻晚辈应当吻 a

a 额头 b嘴唇 c面夹 d下额

90、行拥抱礼时，一共拥抱c 次

a 一次 b二次 c三次 d四次

92、礼仪是对和的统称。 a

a 礼节、仪式 b礼貌、形式 c仪式、礼貌

93、《公民道德建设实施纲要》是在b发布的。

a 20xx年9月20日 b 20xx年9月20日 c 20xx年9月20日 d 20xx年9月20日

94、“礼者，贵贱有等，长幼有差，贫富轻重，皆有称也”出之c

a 孔子 b孟子 c荀子 d老子

95、a曾说过：“人无礼则不立、事无礼则不成，国无礼则不宁

a 荀子 b孔子 c老子 d孟子

96、当代中国外交的一大主题是d

a 求同存异 b不卑不亢 c以右为尊 d以人为本

97、在西方国家送人的鲜花通常为 c

a 双数 b数量自定 c单数 d越多越好

98、作为一种表达语言，外交语言的风格特征是a

a.委婉含蓄 b.坦率真诚c.求同存异 d.诙谐幽默

100、穿着西装，钮扣的扣法很有讲究，穿 d西装，不管在什么场合，一般都要将扣子全部扣上，否则会被认为轻浮不稳重。

a.两粒扣 b.三粒扣c.单排扣 d.双排扣

101、中国菜肴品种繁多，风味各异，民间有 b 之说

a.“南咸、北甜、东酸、西辣”b.“南甜、北咸、东辣、西酸”

c.“南辣、北酸、东甜、西咸”d.“南酸、北辣、东咸、西甜”

103、日本人很风行祝寿，而且颇有趣。

日本人到了 a 祝贺“米寿”

a.88岁 b.55岁 c.66岁 d.77岁

104、在国际交往场合，菲律宾主人常把 a 献给客人

a.茉莉花 b.红罂粟c.兰花d.紫罗兰

106、在法国人心目中，花是有一定象征意义的，不同的花表示不同的感情。他们认为郁金香 b

a.象征热情 b.表示爱慕之情c.象征悲伤 d.象征信赖和安全

107、到新加坡、马来西亚商务访问的最好时间是每年的 c

a.1月和2月 b.6月和12月 c.3月和7月 d.5月和10月

108、在介绍两人相识时，总的规矩是 a

a.先卑后尊 b.先尊后卑 c.先女后男 d.先主后宾

109、在中国，人们见面时习惯问什么话，这反映了几千年来中国“民以食为天”的传统观念，表现了人与人之间的关切之情 b

a.“早上好!” b.“你吃饭了吗?” c.“在哪发财?” d.“你身体好吗?”

111、英国《牛津英语词典》指出：“小费”这个词最早出现在1755年前后的哪国作品中 c

a.美国 b.德国 c.英国 d.日本

112、应邀参加西方人家宴的客人必须 b

a.一分钟也不要迟到 b.提前五分钟到达 c.提前半小时到 d.迟到五分钟

113、男女一同进入餐馆，行进的顺序应该是 a

a.侍者—女人—男人 b.侍者—男人—女人 c.女人—男人—侍者 d.女人—侍者—男人

114、泰国人的经商方式是 b

a.跑着做生意 b.卧着做生意 c.家庭公社式做生意 d.坐着做生意

115、中国人同西方人都是好客的，中国人的待客之道是“给予”，西方人的待客之道是 b

a.“给予” b.“提供” c.“介绍” d.“坦诚相待”

116、涉外交往中的礼仪距离为 b 。它适用于会议、演讲、庆典、仪式以及接见，意在向交往对象表示敬意，所以又称\"敬人距离\"。

a. 大于1米，小于2.5米 b. 大于1.5米，小于3米

c. 大于0.5米，小于1.5米 d. 大于1.5米，小于2.5米

117、在希腊进行商务活动，切记 c ，这是他们最忌讳的动作。

a.单个手指不可指向人 b手背面不可对着别人

c.手掌心不可对着别人 d不可竖大姆指

118、一般情况下，服务距离以 b 米之间为宜。

a、0.2-0.5 b、0.5-1.5 c、1.0-2.0

119、 b ，是一种程度最浅的笑，它不出声，不露齿，仅是面含笑意，意在表示接受对方，待人友善。

a、轻笑 b、含

笑 c、微笑

120、服务人员与他人一起出入房门应该 b

a、先入后出 b、后入后出 c、先出后入

121、入座时从座位的 a 侧就座。

a、左 b、右 c、后

122、就坐时占椅面的 c

左右，于礼最为适当。

a、1/2 b、2/5 c、3/4

123、服务人员在运用手势时应牢记 a

a、宜少忌多 b、宜多忌少 c、尽量不用

124、服务人员招呼别人时，应该 b

a、掌心向下 b、掌心向上 c、手掌直立

125、服务人员岗前培训的重要科目之一是 ( a )

a、微笑 b、握手 c、站立

126、服务人员佩戴饰物，不应超过 b 个品种。

a、3 b、2 c、1

128、下列属于应答用语 c

a、您真有眼光 b、真替你高兴 c、这是我的荣幸

130、服务人员使用书面用语的首要要求是 b

a、书面规范 b、正确无误 c、工整清晰

131、通话者的 c 态度和使用的言语被人们称做“电话三要素”。

a、内容 b、情感 c、声音

133、在饮用咖啡时，为了不伤肠胃，往往会同时备有一些 a 。

a、甜点 b、啤酒 c、饮料

134、既不加糖，也不加牛奶的纯咖啡是指 b 。

a、白咖啡 b、黑咖啡 c、爱尔兰式咖啡

135、饮盖碗茶时，可用 c 轻轻将漂浮于茶水之上的茶叶拂去。

a、手 b、口 c、杯盖

136、在端起茶杯时，应以 a 持杯耳。

a、右手 b、左手 c、双手

137、使用带杯托的茶杯时可以用 a 端起茶杯，而不动杯托，也可以用 a ，将杯托连茶杯，托至左胸高度，然后以 a 端起茶杯饮之。

a、右手、左手、右手 b、左手、右手、右手 c、左手、左手、右手

138、为客人端上头一杯茶时，通常不宜斟的过满，更不允许动辄使其溢出杯外。得体的做法是应当斟到杯身的 a 处，不然就有厌客或逐客之嫌。

a、2/3 b、3/4 c、1/2

139、酒会上所提供的酒水、点心、菜肴均以 a 的东西为主，因此它有时也被称做 a 餐会。

a、冷、冷 b、暖、暖 c、热、热

140、提议干杯时，应起身站立， c 端起酒杯，或者用 c 拿起酒杯后，在以(c)托扶起杯低，面含笑意，口诵祝颂之词。

a、左手、左手、右手 b、左手、右手、右手 c、右手、右手、左手

141、佐餐酒，又叫餐酒，西餐里的佐餐酒均为 b 。

a、白酒 b、葡萄酒 c、啤酒

142、餐后酒指的是用餐之后，用来以助消化的酒水。最有名的餐后酒，则是有“洋酒之王”美称的 a 酒。

a、白兰地 b、威士忌 c、曼哈顿

143、香槟酒以在摄氏 b

度左右饮用为佳。

a、10 b、6 c、8

147、在花语之中， b 表示和平。

a、丁香 b、橄榄 c、柠檬

149、在日常生活里，被誉为 a 的电话早已成了现代人重要的、不可缺少的、交际工具之一。

a、顺风耳

b、千里眼 c、蓝牙

150、每逢获得理解、得到帮助、承蒙关照、接受服务、受到礼遇之时，都应当立即向对方道一声 b 。

a、再见 b、谢谢 c、失陪

151、握手的标准方式，是行礼时行至距握手对象约 a 米处。

a、1 b、0.5 c、1.5

152、俄罗斯人的姓名由三个部分构成，首为 a ，次为父名，末为姓氏。

a、本名 b、妻名 c、母名

153、我国民航规定：旅客必须在机票上列明的航班规定离站前 b 分钟到达指定机场办理登机手续。

a、60 b、90 c、120

154、中国民航规定：在机票上列明的航班规定离站前24小时之前退票，收取客票价 a 的手续费。

a、5% b、20% c、10%

156、选择正装色彩的基本原则是 b 原则。

a、两色 b、三色 c、五色

157、使人有温暖、热烈、兴奋之感的色彩，叫 a 色。

a、暖 b、冷 c、寒

**关于日本谈判成功案例(精)四**

甲方：（派遣单位）

乙方：（研修人员）

甲方与乙方就派遣乙方赴日本研修一事，经友好协商，签订合同如下：

第一条 派遣国家、地区、企业名称

一、派遣国家：日本

二、派遣地区：

三、接收企业名称：

第二条 研修内容 （从事工作工种）

第三条 派遣时间 合同期为 年，自乙方离开大连之日起。

第四条 乙方待遇

一、在日本期间，乙方每月应得研修津贴 万日元，其中 万日元 由日方企业直接付给乙方，余额和加班费则由日方企业存入乙方银行账户，归国前一次性发放。

二、乙方赴日本企业的国际间旅费由甲方承担，圆满完成合同后回国旅费由 承担。如因乙方个人原因提前回国，回国路费由乙方负担。

三、由日方企业按照其与甲方签订的合同向乙方无偿提供劳动保护用品、住宿、炊事用具和一定的文化生活条件。

四、由日方企业依其本国政府的规定为乙方办理研修生综合保险（慢性病、牙病治疗费、妊娠治疗费不予承保，乙方自行负担，休息期间无工资），税金、上下班交通费均由日方或甲方负担。 乙方在合同期间因工作致病、残、亡所发生的医疗费、补偿费、回国的国际旅费、丧葬费及抚恤金由日方企业依保险合同的规定及日本国相关的法律法规的规办理，甲方对此不承担任何经济责任和其它责任，但甲方负责与有关部门交涉救治伤者并负责将因工死亡者的遗物运回国内，连同赔偿金或抚恤金一并付给乙方家属。乙方非因工所致病、残、亡，如在承保范围内，由保险公司依保险科目赔付医疗费、赔偿金；如不在承保范围内，其医疗费等费用由乙方自行负担，甲方对此不承担任何经济责任和其它责任，但甲方负责与有关部门交涉救治伤者并负责将死亡者的遗物运回国内交付乙方家属，由此产生的费用由乙方或其家属支付。如因个人原因致病、残，乙方需提前回国，其旅费由乙方自行负担。乙方在合同期内，若发生自伤、自杀，保险公司（含日方企业）不予赔付时，由此发生的医疗费、提前回国旅费、丧葬费、运费等均由乙方或其家属自行负担，甲方对此不承担任何经济责任和其它责任。（如甲方为协助乙方和外国有关方面先行垫付了上述有关费用，甲方有权通过日方从乙方的研修津贴中直接抵扣。）

第五条 各方责任

一、甲方责任

1、负责对外签订劳务合同，并向乙方如实介绍劳务项目的有关情况。

2、办理乙方出国前的培训和各项出国手续。

3、落实日方接收企业，在乙方抵达日本时的接站、住宿和工作安排等。

4、负责乙方在国外期间的管理工作，随时与日方企业联系，保障乙方的 合法权益。

5、处理乙方在国外期间伤亡的善后事宜。

6、负责乙方行为担保交付的房屋产权证或缴纳的行为保证金的管理和返还。如乙方圆满完成研修任务，甲方应在一周内将行为保证金本息全额返还 给乙方。

二、乙方责任

1、出国前 （1）乙方应如实向甲方提供个人简历、政审材料及与所在工作单位签署 的合同。（2）到指定部门进行出国前体检，费用自负。（3）向甲方交付办理出国护照、签证手续费、培训费及其它甲方为乙方 出国先行垫付的费用，此费包含在25%的管理费中。（4）向甲方缴纳行为保证金1万元人民币或提供履约抵押保证有效的房屋 产权证。 （5）负担出入境的行李超重费。

**关于日本谈判成功案例(精)五**

1983年日本某电机公司出口其高压硅堆的全套生产线，其中技术转让费报价2.4亿日元，设备费12.5亿日元.包括了备件、技术服务(培训与技术指导)费0.09亿日元。谈判开始后，营业部长松本先生解释：技术费是按中方工厂获得技术后，产的获利提成计算出的。取数是生产3000万支产品，20xx年生产提成是10%，平均每支产品销价4日元。设备费按工序报价，清洗工序1.9亿日元;烧结工序3.5亿日元;切割分选工序3.7亿日元;封装工序2.1亿日元;打印包装工序0.8亿日元;技术服务赞助和培训费，培训12人/月，250万日元;技术指导人员费用l0人/月，650万元日元。

背景介绍

(1)日本公司技术有特点.但不是唯一公司，是积极推销者，该公司首次进入中国市场.也适合中方需要。

(2)清选工序主要为塑料槽、抽风机一类器物.烧结工序主要为烧结炉及辅助设备、切割分选工序，主要为切割机，测试分选设备。封装工序，主要为管芯和包装壳的封结设备和控制仪器。打印包装工序主要为打印机及包装成品的设备。此外，有些辅助工装夹具。

(3)技术有一定先进性、稳定性，日本成品率可达85%，而中方仅为40%左右。

问题：

1.卖方解释得如何?属什么类型的解释?

2.买方如何评论?

分析：

1.卖方解释做得较好，讲出了报价计算方法和取数，给买方评论提供了依据使买方满意。由于细中有粗，给自己谈判仍留了余地，符合解释的要求。卖方采用的是分项报价，逐项解释的方式。

2.买方面对卖方的分项报价和逐项的解释，应采用“梳蓖式”的方式进行评论，也就是按拄术、设备、技术服务三大类来进行评论。

评论点较多：

其一，技术价。针对卖方取数——年产量、产品单价和提成率以及年数的合理性进行评论;

其二，设备价。针对各工序设备构成按工序总价值或工序单机进行评论，如清洗工序的设备价值;

其三，技术服务。可分为技术指导和技术培训两大类，各类又可分出时间、单价、人员水平、辅助条件(吃、住、行)等点进行评论。

**关于日本谈判成功案例(精)六**

题号:1 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

内容:

团队精神是哪个国家商人谈判的风格特点：

选项:

a、日本商人

b、华商

c、阿拉伯商人

d、德国商人

题号:2 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

内容:

善于搞全盘平衡的“一揽子交易”的商人是：

选项:

a、日本商人

b、美国商人

c、阿拉伯商人

d、德国商人

题号:3 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

内容:

为了给对手造成同样的产品、服务上的竞争压力，让他能够做出相应的让步，进行有选择性的比较的策略是：

选项:

a、声东击西策略

b、挡箭牌策略

c、最后通牒策略

d、货比三家策略

题号:4 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

内容:

规定一个最终回复期限，超过这个期限，谈判就自动终止的策略是：

选项:

a、空城计策略

b、声东击西策略

c、挡箭牌策略

d、最后通牒策略

题号:5 题型:是非题 本题分数:4

内容:

采取大幅度地减让步方式，卖方会冒一定风险，即买方对价格的预期值有可能较高，卖方会损失利润。

选项:

1、 错

2、 对

题号:6 题型:是非题 本题分数:4

内容:

一般性资料的收集不是来自于一朝一夕，而是一个长久用心积累的过程。

选项:

1、 错

2、 对

题号:7 题型:是非题 本题分数:4

内容:

德国人实行谈判的集体负责制，每一个人都对整个谈判有着强烈的责任感。

选项:

1、 错

2、 对

题号:8 题型:是非题 本题分数:4

内容:

日商在整理谈判文件时，有可能擅自加入未经双方协商的条款。如果己方在审阅时没有留心，就可能造成利益损失。

选项:

1、 错

2、 对

题号:9 题型:是非题 本题分数:4

内容:

在报价后，应立即给别人作价格解释。

选项:

1、 错

2、 对

题号:10 题型:是非题 本题分数:4

内容:

所谓的一揽子交易，就是指在谈判某项目时，不是孤立地谈论其生产或销售，而是将该项目从设计、开发、工程、生产、销售到价格一起商谈，最终达成全盘方案。

选项:

1、 错

2、 对

题号:11 题型:是非题 本题分数:4

内容:

恻隐术是指采用示弱乞怜的作法，利用人类的某些特点，最终来达到自己的目标，这种办法效果与使用的次数成正比。

选项:

1、 错

2、 对

题号:12 题型:是非题 本题分数:4

内容:

在中国，从谈判地点来推测谈

判双方的需求强度差异不太具有实用意义。

选项:

1、 错

2、 对

题号:13 题型:是非题 本题分数:4

内容:

谈判所在地一方在相互需求方面占有一定的优势。

选项:

1、 错

2、 对

题号:14 题型:是非题 本题分数:4

内容:

一个人的谈吐能够体现他的个人修养和素质。谈判者的谈吐包括谈判者的语言运用、谈话内容以及说话时的面部表情和手势等方面。

选项:

1、 错

2、 对

题号:15 题型:是非题 本题分数:4

内容:

在实际的商务谈判中，出于保守己方商业秘密的考虑，客方一般不太愿意使用主方提供的通讯设备。

选项:

1、 错

2、 对

题号:16 题型:是非题 本题分数:4

内容:

要求对方进行价格解释时有两点：一是可要求对方提供整个报价，价格构成，为什么这么报，以及要求对方提供他报价的依据，如果更深一步，你可以要求对方提供计算价格，数字基础。

选项:

1、 错

2、 对

题号:17 题型:是非题 本题分数:4

内容:

华商常把商业利益摆在首位，利润是追求的首要目标。

选项:

1、 错

2、 对

题号:18 题型:是非题 本题分数:4

内容:

尽管阿拉伯民族鄙视行贿受贿，但是阿拉伯商人还具有极强的行商性。

选项:

1、 错

2、 对

题号:19 题型:是非题 本题分数:4

内容:

中山服也是正式场合穿着的选择之一，但是对于一个谈判团队而言，应该注意着装的统一。

选项:

1、 错

2、 对

题号:20 题型:是非题 本题分数:4

内容:

我们讲的以小博大是以我方以较小让步获得对方较大让步，同时让对方有满足感。

选项:

1、 错

2、 对

题号:21 题型:是非题 本题分数:4

内容:

商务谈判在收场时，往往会形成一纸合同，所有国家的法律都要求有书面的合同。

选项:

1、 错

2、 对

题号:22 题型:是非题 本题分数:4

内容:

谈判是双方谈判组成员在一起进行沟通，进行妥协，目标是沟通。

选项:

1、 错

2、 对

题号:23 题型:是非题 本题分数:4

内容:

对谈判人员培训的形式可以是授课式，讲授理论，也可以是自由研讨式，分析案例。

选项:

1、 错

2、 对

题号:24 题型:是非题 本题分数:4

内容:

抹润滑油策略实际上是一种行贿受贿，是一种负面的策略。

选项:

1、 错

2、 对

题号:25 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

内容:

对于对方谈判组整体成员，采用差异性对待的办法，希望谈判的整体的关系发生一些微妙变化的策略

是：

选项:

a、开小会

b、宠将法

c、恻隐术

d、泥菩萨战术

**关于日本谈判成功案例(精)七**

非常荣幸的获得公司20xx年度先进个人，由此给了我一个大开眼界的机会日本研修。我们一行18人于3月22日至3月28日对日本1都2府4县进行了访问，先后到了关西国际机场、道顿崛、心斋桥、新干线新大阪站、新干线京都站、西阵织会馆、金阁寺、名古屋城、箱根、大涌谷、芦湖、富士山忍野八海、横滨山下公园,二十一世纪未来港、中华街、东京塔、新宿、明仁天皇神宫、二重桥、浅草寺、秋叶原、银座、丰田汽车馆、成田机场等。

访问感想：

1、日本的环保意识很强。在日本市区内四通八达的公路旁几乎看不到纸屑、塑料袋，吸烟要到指定专门区域才可以，在马路上看不到随便吸烟的人，估计是惩罚措施很严厉。居民生活垃圾都自己分类包装后按规定时间指定地点投放，由垃圾处理中心集中处理。

2、日本的资源意识很强。日本是世界上森林覆盖率最高的国家之一，占68%，公路两边随处可见森林。中国的森林覆盖率只占18.7%，世界排名第130位。日本居民住房基本上都是木结构，但造房用的木材都是进口的。

3、日本人素质很高。商店的服务态度、见人问候、访客等都可见证这一点。在东京1200万人口的大城市中根本看不到拥挤上车等混乱现象，大商场内上自动扶梯都很自动的靠左边站，让出右边给有急事的人上(日本是左侧通行)

4、日本的自来水直接可以饮用，水资源十分充沛。

5、日本服务一流，在商场购买东西，用英语同售货员说明需求后，她会一件件商品拿给你看，直到你满意为止，而且态度、言语都十分恭敬，让人有顾客是上帝的感觉。

6、通过拜访日本通运公司，使我感觉到日本的物流企业已经走出物流服务的初级阶段，进入出售物流产品时代，以自身优势、先进的物流理念打造差异化产品。

7、日本的物价很高，一个苹果大约10多元人民币，一碗面条要百八十块钱。但日本的贫富差距不大，家家都有车，不只一辆，每到三连休家家都出门驾车旅行。工作没有贵贱之分，当公务员挣的不一定多，当工人不一定少!农村和城市没有太大区别。

总之，日本是科技发达、经济繁荣、服务一流的先进国家，此次研修之行使我对日本的看法也有了很大的转变，清晰的认识到我们与发达国家之间的差距，也为我们今后的努力确定了目标。

**关于日本谈判成功案例(精)八**

1972年2月，美国总统尼克松访华，中美双方将要展开一场具有重大历史意义的国际谈判。为了创造一种融洽和谐的谈判环境和气氛，中国方面在周恩来的亲自领导下，对谈判过程中的各种环境都做了精心而又周密的准备和安排，甚至对宴会上要演奏的中美两国民间乐曲都进行了精心的挑选。

在欢迎尼克松一行的国宴上，当军乐队熟练地演奏起由周亲自选定的《美丽的亚美利加》时，尼克松总统简直听呆了，他绝没有想到能在中国的北京听到他如此熟悉的乐曲，因为，这是他平生最喜爱的并且指定在他的就职典礼上演奏的家乡乐曲。

敬酒时，他特地到乐队前表示感谢，此时，国宴达到了高潮，而一种融洽而热烈的气氛也同时感染了美国客人。一个小小的精心安排，赢得了和谐融洽的谈判气氛，这不能不说是一种高超的谈判艺术。美国总统杰弗逊曾经针对谈判环境说过这样一句意味深长的话：“在不舒适的环境下，人们可能会违背本意，言不由衷。”英国政界领袖欧内斯特•贝文则说，根据他平生参加的各种会谈的经验，他发现，在舒适明朗、色彩悦目的房间内举行的会谈，大多比较成功。

日本首相田中角荣上个世纪70年代为恢复中日邦交正常化到达北京，他怀着等待中日间最高首脑会谈的紧张心情，在迎宾馆休息。迎宾馆内气温舒适，田中角荣的心情也十分舒畅，与随从的陪同人员谈笑风生。他的秘书早饭茂三仔细看了一下房间的温度计，是“17.8度”。这一田中角荣习惯的“17.8度”使得他心情舒畅，也为谈判的顺利进行创造了条件。“美丽的亚美利加”乐曲、“ 17.8度”的房间温度，都是人们针对特定的谈判对手，为了更好地实现谈判的目标而进行的一致式谈判策略的运用。

案例分析：

一致式开局策略的目的在于创造取得谈判成功的条件。

运用一致式开局策略的方式还有很多，比如，在谈判开始时，以一种协商的口吻来征求谈判对手的意见，然后对其意见表示赞同和认可，并按照其意见开展工作。运用这种方式应该注意的是，拿来征求对手意见的问题应该是无关紧要的问题，对手对该问题的意见不会影响我方的利益。另外在赞成对方意见时，态度不要过于献媚，要让对方感觉到自己是出于尊重，而不是奉承。

一致式开局策略还有一种重要途径，就是在谈判开始时以问询方式或者补充方式诱使对手走入你的既定安排，从而使双方达成一种一致和共识。所谓问询式，是指将答案设计成问题来询问对方，例如，“你看我们把价格和付款方式问题放到后面讨论怎么样?”所谓补充方式，是指借以对对方意见的补充，使自己的意见变成对方的意见。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！