

自我测试 9

1. 你是一位光缆制造商，想与一家欧洲最大的有线电视台老板约会。几经延迟后，对方叫你在当天下午去希思罗机场的第四候机室，在飞往澳大利亚的航班起飞前几分钟与他见面

。这对你是一个难得的机会！他边向护照检查处走去边向你说，可以与你签一份为期六个月的供应标准型希格马光缆重发器的合同，要你开一个“最好价”。这时你是：

- a) 开出你的最低价以便能“挤进门里去”
- b) 开出比最低价略高一些的价码
- c) 开个高价但留下讨论还价的余地
- d) 祝他旅途愉快

2. 一家大化工公司的采购员看了你供应萘酚的开价之后说：“竞争激烈得很呀，你最好把要价降低一点。”你是：

- a) 为了取得订单，答应压价
- b) 问对方，你的开价比别人的高多少
- c) 让他与别人做生意去
- d) 要求看看别人的报价
- e) 问他喜不喜欢你的报价

3. 你与纽约一家 CD ROM 出版商进行谈判。对方提出想买下你的“管理教育丛书”出版权，只答应付给版税 50 000 镑，合同签字时预付一半，其余一半在交稿时付清，而不同意你所要求的 80 000 镑(付款办法相同)。你是：

- a) 接受对方出价
- b) 告诉对方，这个出价不够，多少总得再加一点
- c) 提出一个改头换面的建议
- d) 拔腿就走自我测试 10