

# 商務談判與契約法務管理師

認證題庫共**200**題

## 認證檢定考試說明

本認證檢定採單科測驗制，每科考試內容與配分方式如下：

是非題：**15** 題

選擇題：**10** 題

每題配分：**4** 分

全卷 總分為 **100** 分，  
成績達 **60** 分(含)以上者為合格。

考試時間為 **60** 分鐘，  
請考生於規定時間內完成作答。

## 壹、是非題(100題)

1. 商務談判的目標通常是達成雙方可接受的協議。  
答案: 是  
解析: 雙贏原則。
2. 契約成立需雙方意思表示一致。  
答案: 是  
解析: 契約成立要件。
3. 口頭契約完全沒有法律效力。  
答案: 否  
解析: 仍可能有效。
4. 書面契約有助降低爭議。  
答案: 是  
解析: 證據明確。
5. 契約條款越簡單越好, 不需完整。  
答案: 否  
解析: 需明確規範。
6. 商務談判需要事前準備。  
答案: 是  
解析: 策略規劃。
7. 違約責任可在契約中約定。  
答案: 是  
解析: 違約條款。
8. 契約自由為基本法律原則之一。  
答案: 是  
解析: 私法自治。

9. 強迫簽約可能導致契約無效。

答案: 是

解析: 意思表示瑕疵。

10. 商務談判只關心價格。

答案: 否

解析: 包含條件與風險。

---

11. 契約應包含權利與義務。

答案: 是

解析: 基本內容。

12. 保密條款常見於商務契約。

答案: 是

解析: 保護資訊。

13. 違約金可事先約定。

答案: 是

解析: 損害賠償方式。

14. 契約簽署前不需審閱條款。

答案: 否

解析: 風險控管。

15. 商務談判需要溝通技巧。

答案: 是

解析: 談判能力。

16. 合同與契約在法律上通常可視為同義。

答案: 是

解析: 實務用語。

17. 不公平條款可能被法院調整。

答案: 是

解析: 公平原則。

18. 商務談判不涉及法律風險。

答案:否

解析:法律責任。

19. 契約履行需依誠信原則。

答案:是

解析:民法原則。

20. 契約可以約定管轄法院。

答案:是

解析:程序約定。

---

21. 契約條款需具體明確。

答案:是

解析:避免爭議。

22. 商務談判包含讓步策略。

答案:是

解析:談判技巧。

23. 契約期限屬重要條款。

答案:是

解析:履約期間。

24. 所有契約都必須公證才有效。

答案:否

解析:非必要。

25. 違約可能需負損害賠償責任。

答案:是

解析:契約責任。

26. 商務談判應避免情緒衝突。

答案:是

解析:理性溝通。

27. 契約條款可依雙方協商修改。

答案:是

解析:契約自由。

28. 契約只對一方具有拘束力。

答案:否

解析:雙方拘束。

29. 付款條款屬重要契約內容。

答案:是

解析:金流管理。

30. 商務談判不需要法律知識。

答案:否

解析:法務重要。

31. 契約可包含爭議解決條款。

答案:是

解析:仲裁或訴訟。

32. 遲延履行可能構成違約。

答案:是

解析:履約義務。

33. 商務談判需要風險評估。

答案:是

解析:策略分析。

34. 契約解約條款可事先約定。

答案:是

解析:終止條款。

35. 契約內容可以違反法律。

答案:否

解析:不得違法。

36. 商務談判需考慮長期合作關係。

答案:是

解析:關係管理。

37. 不可抗力條款常見於契約。

答案:是

解析:風險管理。

38. 契約可規範交貨條件。

答案:是

解析:履約條款。

39. 商務談判不需記錄內容。

答案:否

解析:紀錄重要。

40. 契約履行需依約定方式。

答案:是

解析:契約拘束。

---

41. 商務談判包含資訊交換。

答案:是

解析:談判過程。

42. 契約修改需雙方同意。

答案:是

解析:意思一致。

43. 契約可約定利息條款。

答案:是

解析:金流規範。

44. 商務談判策略可事先規劃。

答案:是

解析:談判準備。

45. 契約簽署代表雙方承諾履行。

答案:是

解析:法律效果。

46. 契約只適用大型企業。

答案:否

解析:個人亦適用。

47. 法務管理包含契約審查。

答案:是

解析:風險控制。

48. 商務談判需理解對方需求。

答案:是

解析:談判核心。

49. 契約條款可使用標準格式。

答案:是

解析:範本契約。

50. 契約管理屬企業治理的一部分。

答案:是

解析:內控制度。

51. 談判前蒐集資訊有助成功。

答案:是

解析:準備工作。

52. 契約可約定交貨地點。

答案:是

解析:履約條款。

53. 商務談判只重視短期利益。

答案:否

解析:長期關係。

54. 契約條款可限制責任範圍。

答案:是

解析:責任限制條款。

55. 保固條款屬契約內容。

答案:是

解析:品質保障。

56. 商務談判需建立信任。

答案:是

解析:合作關係。

57. 契約違約金可過高不受限制。

答案:否

解析:可能被調整。

58. 商務談判需要法律與商業知識。

答案:是

解析:跨領域能力。

59. 契約履行需依期限完成。

答案:是

解析:履約責任。

60. 契約可約定付款方式。

答案:是

解析:金流條款。

---

61. 商務談判包含價格與條件協商。

答案:是

解析:談判內容。

62. 契約可規範智慧財產權。

答案:是

解析:IP條款。

63. 契約成立不需當事人同意。

答案:否

解析:意思表示。

64. 商務談判需評估風險與利益。

答案:是

解析:決策分析。

65. 契約管理包含履約追蹤。

答案:是

解析:管理流程。

66. 商務談判可能涉及跨文化溝通。

答案:是

解析:國際商務。

67. 契約條款應避免模糊用語。

答案:是

解析:降低爭議。

68. 談判紀錄可作為證據。

答案:是

解析:法律證明。

69. 契約終止條款可預先約定。

答案:是

解析:契約設計。

70. 商務談判不需倫理原則。

答案:否

解析:商業倫理。

---

71. 契約風險管理屬法務工作。

答案:是

解析:法務管理。

72. 商務談判可透過讓步達成共識。

答案:是

解析:談判策略。

73. 契約可規範違約處理方式。

答案:是

解析:違約條款。

74. 商務談判只適用國際交易。

答案:否

解析:各種交易。

75. 契約條款需符合法律規定。

答案:是

解析:合法性。

76. 法務管理可降低法律風險。

答案:是

解析:風險控制。

77. 商務談判需要時間管理。

答案:是

解析:談判策略。

78. 契約履行需誠信合作。

答案:是

解析:誠信原則。

79. 契約管理包含文件保存。

答案:是

解析:紀錄管理。

80. 商務談判不需目標設定。

答案:否

解析:談判策略。

---

81. 契約審查有助避免糾紛。

答案:是

解析:法務工作。

82. 商務談判可使用雙贏策略。

答案:是

解析:合作模式。

83. 契約可包含責任免除條款。

答案:是

解析:風險分配。

84. 商務談判與企業策略相關。

答案:是

解析:策略決策。

85. 契約可約定仲裁方式。

答案:是

解析:爭議解決。

86. 商務談判需建立良好關係。

答案:是

解析:長期合作。

87. 契約可規範品質標準。

答案:是

解析:品質條款。

88. 商務談判可透過準備提升成功率。

答案:是

解析:策略規劃。

89. 契約履行與企業信用相關。

答案:是

解析:商譽。

90. 商務談判需考慮法律責任。

答案:是

解析:法務風險。

---

91. 契約管理屬企業內控的一部分。

答案:是

解析:治理制度。

92. 商務談判需明確記錄條件。

答案:是

解析:避免誤解。

93. 契約可規範服務範圍。

答案:是

解析:履約內容。

94. 商務談判需了解市場資訊。

答案:是

解析:談判準備。

95. 契約可包含違約通知條款。

答案:是

解析:程序規範。

96. 商務談判需要策略思考。

答案:是

解析:談判規劃。

97. 契約可約定交付標準。

答案:是

解析:履約條款。

98. 商務談判與溝通能力密切相關。

答案:是

解析:核心能力。

99. 契約管理有助企業風險控管。

答案:是

解析:法務管理。

100. 商務談判與契約管理的核心是風險與合作平衡。

答案:是

解析:核心概念。

## 貳、選擇題(100題)

1

契約成立最基本要件為？

- A 價格一致
- B 雙方意思表示一致
- C 簽名
- D 公證

答案:B

解析:契約成立需合意。

2

商務談判的核心目的為？

- A 贏過對方
- B 達成協議

- C 降低成本
- D 提高產量

答案:B

---

3

書面契約的主要功能？

- A 增加成本
- B 作為證據
- C 增加時間
- D 減少談判

答案:B

---

4

違約責任通常屬於？

- A 刑事責任
- B 行政責任
- C 民事責任
- D 稅務責任

答案:C

---

5

保密條款主要保護？

- A 人身安全

- B 商業資訊
- C 財務報表
- D 稅務資料

答案: B

---

6

契約自由原則代表？

- A 可自由協議內容
- B 可違法
- C 不需契約
- D 不需履行

答案: A

---

7

談判前準備最重要的是？

- A 了解對方需求
- B 簽約
- C 定價
- D 宣傳

答案: A

---

8

契約期限屬於？

- A 形式條款
- B 履約條款
- C 稅務條款
- D 行銷條款

答案:B

---

9

違約金條款主要目的？

- A 懲罰對方
- B 預先約定損害賠償
- C 提高價格
- D 降低成本

答案:B

---

10

契約履行原則為？

- A 誠信原則
- B 利益原則
- C 成本原則
- D 價格原則

答案:A

---

11

管轄條款主要規範？

- A 價格
- B 法院或仲裁地
- C 成本
- D 時間

答案:B

---

12

不可抗力條款主要目的？

- A 提高價格
- B 分配風險
- C 降低成本
- D 增加權利

答案:B

---

13

契約審查屬於？

- A 法務管理
- B 行銷管理
- C 財務管理

D 生產管理

答案:A

---

14

商務談判策略包含？

A 讓步策略

B 價格策略

C 時間策略

D 以上皆是

答案:D

---

15

契約解約條款主要規範？

A 履約期限

B 終止條件

C 價格

D 品質

答案:B

---

16

交貨條款主要規範？

A 付款

B 交付方式

- C 稅務
  - D 保密
- 答案: B
- 

17

付款條款主要規範？

- A 付款方式
- B 產品設計
- C 交貨地
- D 保固

答案: A

---

18

談判中的雙贏策略指？

- A 雙方獲益
- B 一方讓步
- C 競爭
- D 強制協議

答案: A

---

19

契約條款應避免？

- A 模糊用語

- B 明確規範
- C 數字條款
- D 期限條款

答案:A

---

20

契約管理不包含？

- A 履約追蹤
- B 文件保存
- C 條款審查
- D 廣告設計

答案:D

---

21

仲裁條款屬於？

- A 爭議解決條款
- B 價格條款
- C 交貨條款
- D 保密條款

答案:A

---

22

商務談判的重要能力？

- A 溝通能力
- B 分析能力
- C 法律知識
- D 以上皆是

答案:D

---

23

契約違約可能導致？

- A 損害賠償
- B 成本下降
- C 價格上升
- D 產量增加

答案:A

---

24

契約條款設計的目的？

- A 風險管理
- B 行銷
- C 生產
- D 招募

答案:A

---

**25**

契約履行監督屬於？

- A 契約管理
- B 人資管理
- C 行銷管理
- D 財務管理

答案:A

---

**26**

商務談判中的BATNA代表？

- A 最佳替代方案
- B 最低價格
- C 最快交貨
- D 最大利潤

答案:A

---

**27**

談判讓步通常應？

- A 有條件進行
- B 無條件進行
- C 立即進行

D 避免進行  
答案:A

---

28

契約條款合法性依據？

- A 法律規定
- B 公司政策
- C 市場價格
- D 成本

答案:A

---

29

契約文件保存的目的？

- A 作為證據
- B 提高價格
- C 降低成本
- D 增加產量

答案:A

---

30

商務談判需考慮？

- A 利益
- B 風險

- C 關係
  - D 以上皆是
- 答案:D
- 

31

契約責任限制條款主要功能？

- A 控制風險
- B 提高價格
- C 降低品質
- D 增加產量

答案:A

---

32

商務談判中的資訊蒐集屬於？

- A 準備階段
- B 簽約階段
- C 履約階段
- D 終止階段

答案:A

---

33

契約條款談判屬於？

- A 協商階段

- B 履約階段
- C 終止階段
- D 審計階段

答案:A

---

**34**

契約簽署代表？

- A 法律拘束力
- B 行銷開始
- C 生產開始
- D 成本增加

答案:A

---

**35**

品質條款主要規範？

- A 產品標準
- B 價格
- C 稅率
- D 交貨地

答案:A

---

36

跨國談判需注意？

- A 文化差異
- B 時區
- C 法律制度
- D 以上皆是

答案:D

---

37

契約履約風險屬於？

- A 法務風險
- B 行銷風險
- C 生產風險
- D 人資風險

答案:A

---

38

談判紀錄的功能？

- A 保存協議內容
- B 增加成本
- C 降低價格
- D 提升產量

答案:A

---

39

契約管理流程包含？

- A 起草
- B 審查
- C 履行
- D 以上皆是

答案:D

---

40

商務談判中的信任建立有助於？

- A 長期合作
- B 成本增加
- C 價格上升
- D 風險增加

答案:A

---

41

契約風險管理的目的？

- A 降低法律風險
- B 增加成本
- C 提高價格

D 增加產量

答案:A

---

42

契約條款協商需依？

A 合意原則

B 強制原則

C 價格原則

D 成本原則

答案:A

---

43

商務談判成功關鍵？

A 準備與策略

B 價格

C 時間

D 速度

答案:A

---

44

契約履行監督主要為？

A 確保履約

B 降低成本

- C 提高價格
  - D 增加產量
- 答案:A
- 

45

- 法律風險管理屬於？
- A 法務管理
  - B 行銷管理
  - C 人資管理
  - D 生產管理
- 答案:A
- 

46

- 談判目標設定屬於？
- A 策略規劃
  - B 履約
  - C 終止
  - D 審計
- 答案:A
- 

47

- 契約條款清楚可？
- A 減少糾紛

- B 增加成本
- C 提高價格
- D 降低品質

答案:A

---

48

商務談判中的時間壓力屬於？

- A 談判因素
- B 法律條款
- C 品質條款
- D 價格條款

答案:A

---

49

契約履行失敗可能導致？

- A 法律責任
- B 成本下降
- C 價格下降
- D 產量增加

答案:A

---

50

商務談判與契約管理的核心？

- A 風險與合作平衡
- B 成本
- C 產量
- D 價格

答案:A

---

51

契約草擬時最重要的原則？

- A 條款明確
- B 字數多
- C 使用專業術語
- D 使用英文

答案:A

解析:避免爭議。

---

52

責任限制條款主要目的？

- A 控制風險
- B 提高價格
- C 降低品質

D 增加產量

答案:A

---

53

談判中的底線稱為？

A BATNA

B 最低接受條件

C 市場價格

D 契約期限

答案:B

---

54

BATNA的意義為？

A 談判最佳替代方案

B 契約條款

C 法律責任

D 付款方式

答案:A

---

55

契約中常見的智慧財產條款規範？

A 著作權與使用權

B 價格

- C 交貨
  - D 付款
- 答案:A
- 

56

商務談判中的「讓步」應？

- A 有策略
- B 隨意
- C 無條件
- D 不允許

答案:A

---

57

契約風險評估通常在何時進行？

- A 簽署前
- B 履約後
- C 付款後
- D 交貨後

答案:A

---

58

履約保證金主要用途？

- A 確保履約

- B 提高價格
- C 降低成本
- D 增加產量

答案:A

---

59

契約爭議解決方式不包含？

- A 訴訟
- B 仲裁
- C 調解
- D 行銷

答案:D

---

60

跨國契約常需考慮？

- A 準據法
- B 匯率
- C 稅務
- D 以上皆是

答案:D

---

61

談判僵局時常用方法？

- A 暫停談判
- B 提出替代方案
- C 改變議題
- D 以上皆是

答案:D

---

62

契約履行管理主要目標？

- A 確保履約品質
- B 提高價格
- C 降低產量
- D 增加成本

答案:A

---

63

契約條款中「保固條款」主要規範？

- A 品質責任
- B 付款
- C 交貨地
- D 管轄法院

答案:A

---

64

談判策略中「雙贏」代表？

- A 雙方利益平衡
- B 價格最低
- C 一方勝利
- D 強制協議

答案:A

---

65

契約條款設計需優先考慮？

- A 法律風險
- B 行銷策略
- C 生產速度
- D 成本

答案:A

---

66

違約通知條款主要規範？

- A 通知程序
- B 付款
- C 交貨

D 價格  
答案:A

---

67

商務談判中的權力來源不包含？

- A 資訊
- B 替代方案
- C 時間壓力
- D 情緒失控

答案:D

---

68

契約履行追蹤屬於？

- A 契約管理流程
- B 行銷流程
- C 生產流程
- D 財務流程

答案:A

---

69

責任分配條款主要目的？

- A 風險分攤
- B 提高價格

- C 降低品質
  - D 增加產量
- 答案:A
- 

70

談判中的「利益」與「立場」差異在於？

- A 利益是需求
- B 立場是表面主張
- C 利益較根本
- D 以上皆是

答案:D

---

71

契約審查主要由哪個部門負責？

- A 法務
- B 行銷
- C 人資
- D 研發

答案:A

---

72

契約履行失敗可能造成？

- A 商譽損失

- B 法律責任
  - C 財務損失
  - D 以上皆是
- 答案:D
- 

73

談判中的時間壓力通常？

- A 影響決策
- B 無影響
- C 提升成本
- D 增加產量

答案:A

---

74

契約中「責任免除條款」目的？

- A 限制責任
- B 提高價格
- C 降低品質
- D 增加產量

答案:A

---

75

談判準備階段應？

- A 設定目標
- B 蒐集資訊
- C 分析風險
- D 以上皆是

答案:D

---

76

契約條款談判重點？

- A 權利義務平衡
- B 價格最低
- C 時間最短
- D 成本最低

答案:A

---

77

契約履行與企業哪項最相關？

- A 信用
- B 行銷
- C 招募
- D 設計

答案:A

---

78

談判過程中記錄內容有助於？

- A 避免誤解
- B 增加成本
- C 降低價格
- D 提高產量

答案:A

---

79

契約中「服務範圍條款」規範？

- A 工作內容
- B 價格
- C 付款
- D 交貨

答案:A

---

80

契約條款修改需？

- A 雙方同意
- B 一方同意
- C 法院同意

D 律師同意  
答案:A

---

81

商務談判中的合作關係建立有助於？

- A 長期合作
- B 成本上升
- C 產量下降
- D 價格下降

答案:A

---

82

契約風險控管的核心？

- A 條款設計
- B 廣告
- C 生產
- D 行銷

答案:A

---

83

談判策略中的「議題排序」主要目的？

- A 提高效率
- B 增加成本

- C 提高價格
  - D 降低品質
- 答案:A
- 

84

- 契約條款應符合？
- A 法律與公平原則
  - B 行銷策略
  - C 成本策略
  - D 生產策略
- 答案:A
- 

85

- 跨文化談判最重要的是？
- A 文化理解
  - B 成本控制
  - C 產量
  - D 價格
- 答案:A
- 

86

- 契約文件保存屬於？
- A 法務管理

- B 行銷管理
  - C 財務管理
  - D 生產管理
- 答案:A
- 

87

談判中的信任建立有助於？

- A 降低衝突
- B 提高成本
- C 降低產量
- D 增加價格

答案:A

---

88

契約履行監督主要為？

- A 確保契約完成
- B 提高價格
- C 增加產量
- D 降低成本

答案:A

---

89

契約條款設計需考慮？

- A 法律
- B 商業
- C 風險
- D 以上皆是

答案:D

---

90

談判結束後應？

- A 確認協議內容
- B 刪除紀錄
- C 重新談判
- D 修改價格

答案:A

---

91

契約履行管理的最終目標？

- A 達成契約目的
- B 提高價格
- C 降低品質
- D 增加產量

答案:A

---

92

商務談判需建立？

- A 溝通管道
- B 成本制度
- C 生產制度
- D 招募制度

答案:A

---

93

契約條款清楚可降低？

- A 爭議風險
- B 成本
- C 產量
- D 價格

答案:A

---

94

談判策略規劃屬於？

- A 準備階段
- B 履約階段
- C 終止階段

D 訴訟階段

答案:A

---

95

契約履約能力評估屬於？

A 風險管理

B 行銷管理

C 財務管理

D 生產管理

答案:A

---

96

談判成功的重要因素？

A 準備

B 溝通

C 策略

D 以上皆是

答案:D

---

97

契約終止條款規範？

A 終止條件

B 價格

- C 付款
  - D 交貨
- 答案:A
- 

98

契約履行與企業治理關係？

- A 密切相關
- B 無關
- C 相反
- D 不重要

答案:A

---

99

談判中理解對方利益有助？

- A 達成協議
- B 提高成本
- C 降低品質
- D 增加產量

答案:A

---

100

商務談判與契約法務管理的核心能力？

- A 溝通、法律與風險管理

- B 生產與成本
  - C 行銷與設計
  - D 財務與投資
- 答案:A

