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

國際認證協會 IPCI 題庫

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

國際專業認證協會 題庫 IPCI

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

國際專業認證協會 IPCI 題庫