# 1교시 : 수입개요·마케팅

1. 다음 중 수입에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 수입자는 법의 테두리 안에서 자유로운 수입활동이 가능하다.
② 수입은 원칙적으로 수입통관절차를 거쳐 물품이 외국에서 국내로 이동하는 것이다.
③ 관세법상 수입은 외국물품을 우리나라에 반입하여 내국물품화 하는 것이다.
④ 대외무역법상 수입의 대상은 자동차, 컴퓨터, 가전 등 유형재만을 대상으로 한다.

2. 다음 중 관세법상 수입의 대상에 해당하지 않는 것은?

① 자동차
② 소프트웨어
③ 컴퓨터
④ 가구

3. 다음 중 수입의 경제적 순기능 사례에 해당하지 않는 것은?

① 밀을 수입하여 국내에서 밀가루를 만들어서 저렴한 가격에 제공할 수 있다.
② 원유 수입을 통해 국내에 다양한 석유제품을 공급함으로써 안정된 삶을 영위할 수 있게 한다.
③ 우리나라가 수출을 많이 하는 국가의 제품을 수입하여 통상마찰 예방과 확대에 기여할 수 있다.
④ 국내생산이 어려운 미국산 첨단 무기류 등을 도입하여 국가의 안전을 도모한다.

4. 수입의 경제외적 부작용에 해당하지 않는 것은?

① 저속한 외국문화가 유입될 수 있다.
② 국내의 전통문화 및 고유의 미풍양속 등이 훼손될 수 있다.
③ 안전하지 않은 공산품 등으로 국민 안전을 위협받을 수 있다.
④ 물품대금으로 외화가 지급되어 국제수지 악화를 유발할 수 있다.

5. 우리나라 무역구조에 관한 설명으로 옳은 것은?

① 우리나라의 무역구조는 수입주도형이다.
② 우리나라는 주요 원부자재 대부분을 국내조달에 의존하고 있다.
③ 수출 비중이 높고 절대금액이 증가한 품목은 수입에서도 같은 현상을 보인다.
④ 우리나라는 수입억제를 통해서만 무역수지 흑자를 이룰 수 있다.

6. 수입기업의 윤리준수에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 수입기업의 윤리준수로 이해관계당사자로부터 신뢰를 획득할 수 있다.
② 수입기업의 윤리준수로 기업의 경영성과를 제고할 수 있다.
③ 수입기업의 윤리준수로 공정하고 자유로운 거래환경을 조성하는 데 기여할 수 있다.
④ 수입기업의 윤리준수는 수입기업의 경영분야에만 적용된다.

7. 공정무역에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 공정무역을 Fair Trade라고 한다.
② 공정무역 대상은 개발도상국에서 선진국으로 수출되는 상품으로 공산품이 주종을 이룬다.
③ 공정무역은 주로 윤리적 소비 측면을 강조한다.
④ 공정무역은 국가 간 동등한 위치에서 이루어지는 무역을 말한다.

8. 공정무역의 배경과 필요성에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 공정무역은 세계적 차원으로 부의 편재를 해소하는 것에서 비롯되었다.
② 공정무역은 경제적으로 불리하고 소외된 생산자들에게 기회를 제공하는 데 목적이 있다.
③ 공정무역의 상품 가격은 생산자와 상관없이 수입자가 정한 가격을 기준으로 한다.
④ 공정무역은 사회적으로 정당하고 환경적으로 건강한 생산을 가능하게 한다.

9. 공정무역 수입의 효과 극대화 방안으로 옳지 않은 것은?

① 공정무역의 마케팅과 영업은 노하우가 있는 기업이 주도하는 것이 적절하다.
② 공정무역 본래 취지대로 제품이 생산되고 관리되는지의 점검이나 감독은 기업보다는 비영리 민간기관의 역할이다.
③ 기업과 상품의 인지도를 높이고 좋은 인식을 얻어내는 수단으로 공정무역 인증마크를 활용한다.
④ 우리나라는 공정무역 인증마크를 도입하고 있지 않다. 이에 공정무역 마크를 도입하여 소비자의 공정무역에 관한 인식을 높여야 한다.

10. 다음 설명의 (  ) 안에 들어갈 적절한 용어는?

| |
|---|
| (  )은 수출입공고에 의하여 수입이 제한되어 있는 물품을 수입하기 위한 절차이다. 즉, 수입물품이 수출입공고 등에서 수입이 제한되는 경우에 제한조치에 합당한 수입요령에 따라 주무부처장 또는 조합 등으로부터 승인을 받는다. |

① 수입제한
② 수입금지
③ 수입승인
④ 수입통제

11. 다음 중 무역거래에서 수입자를 칭하는 용어가 아닌 것은?

① 매수인
② 수입자
③ 수익자
④ 개설의뢰인

12. 다음 설명의 (  ) 안에 들어갈 적절한 용어는?

| |
|---|
| 수입품목이 (  )에 의한 요건 확인품목인 경우에는 세관에 수입신고하기 전에 해당 개별법의 소관부처로부터 요건 확인 등을 받는다. |

① 수출입공고
② 통합공고
③ 수입제한공고
④ 수입금지공고

13. 신용장 방식의 수입절차에 관한 설명으로 옳은 것은?

① 신용장 결제방식의 경우 신용장 개설은 수입자가 신청한다.
② 신용장 결제방식의 경우 수출자가 반드시 운송 및 보험계약을 체결하여야 한다.
③ 신용장 결제방식에서 신용장대금지급 의무 주체는 수입자이다.
④ 신용장 결제방식은 물품이 계약조건과 일치하여야 대금을 지급한다.

14. 신용장결제방식에서 개설은행은 담보권을 가지고 수입자에게 담보화물을 대도하고, 수입자는 화물매각대금으로 대금결제 또는 차입금을 상환하는 제도를 무엇이라고 하는가?

① L/G
② L/I
③ T/R
④ D/O

15. 수입통관에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 수입신고는 하주, 관세사, 관세사 법인 및 통관법인이 할 수 있다.
② 수입신고를 받은 세관은 수입신고서와 제반 구비서류를 심사하고 필요한 경우 현품을 검사한다.
③ 세관은 수입화물에 대한 과세가격을 평가하여 관세 등을 부과한다.
④ 수입신고는 수입화물이 보세구역에 도착한 때에만 할 수 있다.

16. 마케팅의 개념과 관련된 설명으로 적절하지 않은 것은?

① 마케팅은 생산자가 상품 또는 서비스를 소비자에게 유통시키는 데 관련된 모든 체계적 경영활동이다.
② 수입자는 무역에서는 구매자이지만 국내거래에서는 판매자의 입장이기 때문에 국내마케팅을 무시할 수 없다.
③ 오늘날에는 정부나 학교 등이 고유목적을 달성하기 위하여 실행하는 모든 활동도 마케팅이라고 부르는 경우가 많다.
④ 수입자는 수요자의 측면과 공급자의 측면을 모두 가지고 있어 특별한 마케팅 필요성이 적다.

17. 마케팅전략을 수립하기 위하여 기업의 내부 및 외부분석이 필요하다. 기업외부 분석항목이 아닌 것은?

① 경쟁상황
② 고객분포도
③ 산업현황
④ 경영성과

18. Philip Kotler에 의한 소비재시장에서의 시장세분화변수 중 지리적변수로 볼 수 없는 것은?

① 교육
② 글로벌/국내
③ 도시규모
④ 인구밀집

19. 다음 설명은 어떤 제품의 종류에 대한 것인가?

> 구매자의 관여도가 매우 높으며 상표 충성도가 크게 작용한다. 상품의 비교와 선택에 많은 노력을 기울이며 한번 선택하면 잘 바꾸지 않는다. 고급시계나 카메라, 보석류 등이 포함된다.

① 전문품
② 편의품
③ 산업재
④ 선매품

20. 수입마케팅활동 중 SWOT분석의 활용과 관련하여 적절하지 않은 것은?

① 자사의 강점, 약점 및 시장환경상의 기회요인, 위협요인을 평가하여 분석하는 작업을 말한다.
② 강점과 약점은 자사내부에 대한 평가이며, 기회요인과 위협요인은 기업외부 환경평가요소가 중심이 된다.
③ SWOT분석은 마케팅 전략 수립을 위한 첫 단계에서 실행한다.
④ SWOT분석에 이용되는 자료는 주로 정성적인 데이터를 중심으로 한다.

21. 제품의 현지화 및 표준화와 관련된 설명이다. 적절하지 않은 것은?

① 수입제품의 경우 해외와 동일한 제품전략을 가져갈 수도 있고, 국내의 사정에 맞추어 현지화전략을 구사할 수도 있다.
② 제품의 국제적 표준화는 고객욕구의 보편 균질화와 소비자의 국제 유동성이 높아지는 현상을 전제로 한다.
③ 시장여건이나 법적규제, 기타 환경요인이 다를 수 있기 때문에 국제적 표준화는 쉽게 적용하기는 어렵다.
④ 제품의 현지화를 통하여 생산, R&D, 마케팅 측면에서 규모의 경제를 시현할 수 있다.

22. 제품의 Life Cycle에 따른 마케팅전략에 대한 설명 중 적절하지 않은 것은?

① 쇠퇴기에는 제품가격이 변동비를 커버할 때까지 시장유지전략을 가져갈 수 있다.
② 성숙기에 수요가 최대를 유지할 때 수요의 가격탄력성이 높은 경우, 가격을 인상하면 전체수익이 감소할 수 있다.
③ 성숙기에 수요의 가격탄력성이 낮은 경우에는 가격을 인하하면 전체 수익을 증대시킬 수 있다.
④ 성장기에 수요가 점점 증가하고 경쟁이 점점 치열해지는 경우, 저가 전략으로 경쟁사의 진입을 막는 전략을 사용할 수 있다.

23. 수입마케팅의 특징을 가장 적절하게 설명하고 있는 것은?

① 수입마케팅은 수출마케팅과 그 지향하는 방향이 동일하다.
② 수입자는 국내에서는 판매자의 역할을 수행하며, 무역에서는 구매자의 역할을 수행한다.
③ 수입마케팅과 수출마케팅은 마케팅기법이 동일하다.
④ 수입마케팅과 수출마케팅은 채택할 수 있는 가격전략이 동일하다.

24. 리포지셔닝에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 경쟁상황과 소비자 욕구의 변화를 반영하려는 활동이다.
② 판매증가 등 소비자들의 반응이 순조로울 때 활용한다.
③ 시간이 지남에 따라 초기의 포지셔닝 전략이 부적합하게 된 경우에 활용한다.
④ 리포지셔닝을 통한 시장 선도자와의 경쟁은 마케팅 비용을 상당히 증가시킬 수 있다

25. 시장세분화의 조건으로 적절하지 않은 것은?

① 세분시장의 구매력과 같은 특성을 측정할 수 있어야 한다.
② 기업이 유통경로 등에 접근 가능해야 한다.
③ 세분화된 시장의 규모는 고려대상이 아니다.
④ 세분화된 시장에 맞는 마케팅 프로그램이 실행 가능해야 한다.

26. 유통전략 중 인터넷의 활용과 관련하여 적절하지 않은 것은?

① 최근 수입마케팅에서 인터넷의 활용도는 큰 비중을 차지하고 있다.
② 유통망 구축이나 접근이 곤란한 경우 좋은 대안이 될 수 있다.
③ 거래비용이 높을 수 있으나 효용측면에서 좋은 마케팅 도구이다.
④ 인터넷을 활용한 유통채널 구축 시 시스템의 안정성이 매우 중요하다.

27. STP+4P 전략의 흐름을 순서대로 바르게 열거한 것은?

① 목표시장 선정 - 시장세분화 - 포지셔닝 - 마케팅믹스
② 시장세분화 - 목표시장 선정 - 포지셔닝 - 마케팅믹스
③ 시장세분화 - 포지셔닝 - 목표시장 선정 - 마케팅믹스
④ 마케팅믹스 - 포지셔닝 - 목표시장 선정 - 시장세분화

28. 가격전략에 대한 설명으로 적절하지 않은 것은?

① 원가중심 가격결정방법은 전통적인 가격결정방식으로 수요, 경쟁요소 등을 반영하여 결정한다.
② 수요중심 가격결정방식은 능동적인 가격결정방식으로 수요, 경쟁자, 자사의 자원까지 고려하는 가격결정방식이다.
③ 가격을 결정하기 위해서는 소비자의 가격에 대한 수요탄력성을 이해하는 것이 중요하다.
④ 가격대별 수요를 예측하여 최대의 이익을 창출할 수 있는 가격을 결정해야 한다.

29. 다음 중 마케팅믹스 전략으로 4P에 해당하지 않는 것은?

① 가격(Price)전략
② 제품(Product)전략
③ 유통채널(Place)전략
④ 선전(Propaganda)전략

30. ISO 9001에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 국제표준화기구(ISO)에서 제정한 품질경영시스템에 관한 국제규격이다.
② ISO 9001은 품질보증에 대한 기준을 설정하였지만 국가 간 기술장벽을 높이고 상호인정의 여건을 저하하여 개정 논의가 이어지고 있다.
③ 세계시장에서 공급자와 수요자 모두에게 품질에 대한 신뢰감을 제공하고자 하는 목적을 가지고 있다.
④ 고객에게 제공되는 제품이나 서비스 실현 체계가 규정된 요구사항을 만족하고 있음을 제3자 인증기관에서 객관적으로 평가하여 인증해주는 제도이다.

31. 제품이나 상품의 구체적인 가격결정과 관련된 설명으로 적합하지 않은 것은?

① 가격결정방법은 원가중심 가격결정방법과 수요중심 가격결정방법으로 구분할 수 있다.
② 제품이나 상품의 Life Cycle에 따라 가격정책을 달리할 필요가 있다.
③ 자사의 경험곡선을 정확하게 이해하여 미래 직접비용(변동비)을 예측하여 가격의 상한선을 정한다.
④ 제품도입기에는 가격에 대한 수요의 민감도가 높은 경우에 침투가격 전략을 사용할 수 있다.

32. 다음 설명에 해당하는 품질 인증제도는 무엇인가?

| |
|---|
| 우리나라의 산업표준화법에 근거해 품질표시 및 관리를 위해 1965년에 도입된 제도로 생산회사가 표준화와 품질경영 활동을 수행하고 있는지와 기술적인 면에서 일정 수준 이상의 제품을 지속적으로 생산 가능한지를 심사하여 제품의 품질을 인증하는 제도 |

① 농산물 검사법
② 상표법
③ ISO 9001
④ KS표시 인증제도

33. 다음 설명에 해당하는 인증마크는 무엇인가?

> 안전·보건·환경·품질 등 분야별 마크를 국가적으로 단일화 하기 위해 2009년부터 도입된 인증마크로서 지식경제부·환경부·노동부 등 부처마다 다르게 사용하던 13개의 법정 강제인증마크를 통합한 단일 인증마크

① KC 마크
② 공산품 안전인증마크
③ 자율안전확인 마크
④ 전기안전인증마크

34. 상품표시 종류에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 증명표시: 납세나 원산지 등 특정 사실을 증명하는 표시
② 등급표시: 특정의 규격에 합치 또는 합격한 것을 의미하는 품질마크
③ 명세표시: 제품을 일반적으로 인지할 수 있는 명칭 표시
④ 정보제공표시: 흔히 품질표시로 불리는 소비자정보제공 목적의 표시

35. 상품의 좋은 표시 조건으로 옳지 않은 것은?

① 표시를 통해 상품 식별 가능
② 표시를 통해 제조업자나 판매점 등 공급출처를 명확히 파악 가능
③ 수량이나 품질에 대한 도량형 등 규격용어가 국가별로 다를 때 수출국(제조국)의 규격용어로 표시
④ 구매자의 주의를 끌 수 있도록 하고 취급설명서는 보존 가능하도록 제작

36. 상표권의 효력에 관한 내용으로 옳지 않은 것은?

① 상표권의 효력기간은 설정등록이 있는 날로부터 10년이다.
② 상표권자는 타인에게 상표권에 관하여 전용사용권 설정이 가능하다.
③ 상표를 등록할 경우 타인이 등록상표와 동일 또는 유사한 상표를 사용하는 경우 사용을 금지하는 금지권을 행사할 수 있다.
④ 상표권의 최초 효력기간이 만료되면 갱신이 불가능하다.

37. 상표권 침해 시 구제방법 중, 민사적 구제수단에 해당하는 것은?

① 손해배상청구
② 세관에 의한 국경조치
③ 세관의 위조 상품 단속
④ 산업재산권 분쟁조정제도

38. 1차원 바코드와 2차원 바코드의 비교 중 옳지 않은 것은?

| 구분 | 1차원 바코드 | 2차원 바코드 |
|---|---|---|
| ① 데이터 형식 | 알파벳 | 숫자 알파벳, binary 숫자 |
| ② 데이터 저장 용량 | 약20자 | 약 2,000자 |
| ③ 데이터 밀도 | 1 | 20 ~ 100 |
| ④ 데이터 복구 가능성 | YES | NO |

39. RFID의 장점으로 옳지 않은 것은?

① 반영구적 사용
② 대용량의 메모리 내장
③ Tag/Label의 가격이 높음
④ 이동 중 인식 가능

40. 다음 설명은 수입상품의 타당성 검토 중 어느 것을 가리키는가?

> 도입하고자 하는 상품이 도입비용에 비추어 충분한 효과와 이익을 거둘 수 있는지를 검토하는 것으로 주요 분석 대상은 환율, 이자율, 당해 상품의 수요 공급량과 수출입량, 국내에서의 경쟁상태, 유통구조, 기대 수익률 등 다양하다.

① 환경 분석
② 기술 분석
③ 경제성 분석
④ 적법성 분석

41. 다음 설명은 수입상품의 타당성 검토 중 어느 것을 가리키는가?

> 도입하고자 하는 상품이 국내에서 유통되고 사용됨에 있어 적합한지의 여부를 검토하는 것으로, 주요 분석대상으로는 전파나 전기와 관련된 표준이나 규격의 일치 여부, 도로, 철도, 자동차, 항공, 선박과 관련된 운행환경과 조건 등이다.

① 환경 분석
② 대체성 분석
③ 기술 분석
④ 적법성 분석

42. 국제협상에서 문화에 대한 이해는 중요하다. 이러한 문화의 개념과 특성에 관한 설명이 아닌 것은?

① 문화는 한 사회 내에서 공유된 경험을 통해 개인에게 물려진 모든 학습된 행동과 가치로 정의된다.
② 문화는 학습된다.
③ 문화는 동일문화 집단 안에서 공유된다.
④ 기후, 계절, 지형, 자원 등 자연환경은 문화형성에 영향을 주지 않는다.

43. 국제협상에서 문화의 역할이 아닌 것은?

① 협상가의 커뮤니케이션에 영향을 미친다.
② 문화는 다양한 에티켓에 영향을 미친다.
③ 협상가의 위험성향에 영향을 미친다.
④ 협상가의 집단의사결정 및 개인의사결정 등 의사결정 스타일에는 영향을 주지 않는다.

44. 가격과 경쟁에 관한 내용으로 거리가 먼 것은?

① 수많은 경쟁자가 존재하는 사업에서는 가격경쟁이 치열하다.
② 제품 차별화가 구현된 기업은 가격 결정 통제력이 강하다.
③ 시장점유율이 큰 기업은 경쟁자들의 반응과 상관없이 가격조정을 할 수 있는 위치에 있다.
④ 독점기업이 존재하는 산업의 경우 해당 기업의 가격결정 통제력이 약하다.

45. 협상의 마무리 단계에서 할 일로 보기 어려운 것은?

① 계약하기 전에 이해되지 않는 부분들을 명확히 하고 협의를 검토하라.
② 계약체결을 위해 손실이 크더라도 양보하라.
③ 최종적인 제안은 신뢰할 수 있고 확신을 가지게 하라.
④ 상대방이 제안을 받아들임으로써 얻게 될 이익들을 강조하라.

46. 다음 설명문이 의미하는 인증제도는?

| |
|---|
| 국제표준화기구에서 제정한 품질경영시스템에 관한 국제규격으로, 고객에게 제공되는 제품이나 서비스 실현 체계가 규정된 요구사항을 만족하고 있음을 제3자 인증기관에서 객관적으로 평가하여 인증해주는 제도 |

① ISO 900
② ISO 901
③ ISO 9000
④ ISO 9001

47. 상품표시 필요성에 대한 내용이 아닌 것은?

① 상품에 대한 신뢰성을 형성하여 판매를 촉진하기 위해서
② 상품의 품질내용을 명시하여 품질상의 책임을 명확하게 하기 위하여
③ 품질표시를 통해 판매자와 소비자간 추구하는 가격을 적절히 책정하기 위해서
④ 상품상호간에 비교평가를 할 수 있게 하기 위하여

48. 다음 중 상표권을 침해하는 경우에 해당하는 것은?

① 통상사용권자가 설정행위로 정한 범위 내에서 지정상품에 관하여 등록상표를 사용하는 경우
② 타인이 자신의 등록상표를 사용하는 경우
③ 타인이 자신의 등록상표와 유사한 상표를 사용하는 경우
④ 통상사용권자가 설정행위로 정한 범위 내에서 비지정상품에 관하여 등록상표를 사용하는 경우

49. RFID의 단점이 아닌 것은?

① 사생활 침해 우려가 있다.
② Tag/Label의 가격이 높다.
③ 육안으로 직접 데이터를 인지할 수 없다.
④ 다수의 Tag/Label의 정보를 동시에 인식한다.

50. 수입상품 타당성 검토 설명이 옳지 않은 것은?

① 경제성 분석 : 상품이 도입비용에 비추어 충분한 효과와 이익을 얻을 수 있는지 검토하는 것을 말한다.
② 기술 분석 : 도입하는 상품이 국내 유통사용의 과정에서 기술적으로 적합한지 여부를 검토하는 것을 말한다.
③ 정책 분석 : 국내 법규에 적합한지 여부를 검토하는 것을 말한다.
④ 대체성 분석 : 도입하는 상품이나 유사·동일한 기능의 상품이 이미 국내에서 유통되거나 수입될 계획이 있는지 검토하는 것을 말한다.

51. 다른 문화권에서 고려할 최소한의 에티켓 사항에 해당하지 않는 것은?

① 협상
② 인사
③ 침묵
④ 선물

52. 다음 설명문이 의미하는 것은?

> 이것은 협상된 합의에 대한 최적의 대안을 의미한다. 이 개념은 하버드 협상 프로젝트가 열리는 동안 피셔와 유리에 의해 소개되었고 이러한 평가를 하기 위해서는 먼저 대안들을 놓고 브레인스토밍을 한 후 각각의 대안을 평가하는 순서로 진행된다.

① 목표 포인트
② BATNA
③ 교섭목록
④ 수정제안

53. 협상의 한계에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 양보의 한계점 : 각 당사자는 협상 전에 협상할 필요가 없는 협상의 마지막 경계를 결정해야 한다.
② 목표 포인트 : 협상가가 가장 좋아하는 이상적인 결과이며, 상황의 현실적인 평가를 바탕으로 설정한다.
③ 협상에서는 다양한 권력의 형태가 나타나는데, 보상, 강요, 합법성, 준거, 전문가 등이 있다.
④ 협상의 결과는 협상 당사자들의 유보 포인트보다 목표 포인트 사이의 관계에 의해 더 좌우된다.

54. 가격결정요소에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 가격목표는 마케팅목표와 일치하며, 수익 또는 매출로 요약될 수 있다.
② 시장점유율이 크더라도 경쟁자들의 반응과 상관없이 가격을 조정할 수 없다.
③ 가격결정시 관련된 정부의 규정과 제한을 고려해야 한다.
④ 가격은 고정비와 변동비의 영향을 받는다.

55. 국제거래가격 결정에 대한 설명으로 거리가 먼 것은?

① 제품의 본질 : 원자재, 반가공 자재, 부속품, 완제품, 거의 완제품의 유형자산과 서비스 등 무형자산(특허, 상표권, 제조법 등)의 다양한 형태로 판매된다.
② 원가적 접근 : 가격을 정하기 위해서 관련된 모든 원가를 산정하는 것과 원하는 수익 가산율을 더하는 것을 의미한다.
③ 가격 목적지 : 최종소비자, 유통업체 등이 될 수 있으며 누가 가격을 지불할 것인가를 말한다.
④ 거래시 사용된 통화 : 통화를 어떤 것으로 정하느냐에 따라 유불리가 크게 작용하므로 특별한 주의가 필요하다.

56 협상의 마무리 단계에서 할 일이 아닌 것은?

① 목표를 반영할 의제를 협의하고, 실제적인 최종기한을 잡는다.
② 당사자와 상대방이 한 양보를 포함해 토의 전반에 걸친 내용들을 명기한다.
③ 상대방이 동의해 왔던 거래내용에 대해서도 다시 토의하여 동의 여부를 확실히 확인한다.
④ 계약 전 이해되지 않는 부분들을 명확히 하고 초기 협의를 검토한다.

57 다음 설명 중 옳지 않은 것들로만 짝지어진 것은?

ㄱ. 협상 마무리 방법 중 대안은 양자택일 방법으로 알려져 있으며 이는 한 쪽이 상대방을 위한 선택으로 구성된 최종제안을 하는 것이다.
ㄴ. 증분은 협상자가 특정 이슈에 합의를 제안하고 난 후 미결정된 모든 문제들이 일치될 때까지 다른 이슈들을 해결해 나가는 접근 방법이다.
ㄷ. 양보는 합의에 이를 때까지 양측 간의 풍성한 대화를 유지시키며 동시에 남아있는 이슈들을 건설적인 대화로 이끈다.
ㄹ. 차이 좁히기는 지금까지 토의된 모든 이슈를 요약하여 상대방이 이슈에 대해 승인하도록 요구한다.

① ㄱ
② ㄴ, ㄷ
③ ㄷ, ㄹ
④ ㄱ, ㄴ, ㄷ

58. 협상력의 주요 요소에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 회사의 비즈니스와 산업을 이해하고, 토의하고 있는 이슈에 대한 전문가적 의견을 제시하며 다양한 면모를 아는 것은 협상력을 하락시킨다.
② 노련한 협상가는 협의 일정을 정함으로써 자동으로 협상의 힘을 획득하게 된다.
③ 자신의 하한선을 잘 안다는 것은 대안적 선택안과 더불어 협상가에게 더 큰 교섭력을 제공한다.
④ 상대방이 무엇을 중요하게 여기는지를 많이 알수록 협상하는 힘은 커진다.

59. 다음 무역서류 중 기본서류에 해당하는 것은?

① 원산지증명서
② 포장명세서
③ 검사증명서
④ 상업송장

60. 협상 Review로 옳지 않은 것은?

① 상대방의 기본적인 니즈에 대해 명확하게 이해했는가?
② 이슈범위를 확장시키기 위해 새로운 대안을 탐구했는가?
③ 이번 협상을 통해 다음에는 무엇을 다르게 할 것인가?
④ 상대방이 합의를 이행할 능력이 있다고 생각하는가?