1교시 : 수입개요·마케팅

1. 수입에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 대외무역법상 수입은 유상거래만을 대상으로 한다.
② 대외무역법상 유상으로 외국에서 다른 외국으로부터 수출된 물품을 인수하는 것도 수입으로 규정하고 있다.
③ 관세법상 수입은 외국물품을 우리나라에 반입하거나 소비 또는 사용하는 것으로 규정하고 있다.
④ 관세법상 수입의 대상은 유체물품만을 대상으로 한다.

2. 수입이 경제에 미치는 긍정적 기능으로 보기 어려운 것은?

① 산업 및 일상생활에서 요구되는 에너지, 식량 등을 공급함으로써 안정된 삶을 영위할 수 있게 한다.
② 국내물가를 상승시켜 실질소득을 감소시킨다.
③ 물류와 생산활동을 증대시킴으로써 고용을 촉진한다.
④ 흑자국과의 균형무역을 견지하여 통상마찰을 예방하고 수출시장유지 및 확대에 기여한다.

3. 수입의 경제외적 순기능으로 보기 어려운 것은?

① 국내에서 소비가 적지만 생활편의를 위해 필요한 물품, 예컨대, 장애인, 노인용품 등을 공급함으로써 삶의 질을 높인다.
② 국내에 개인의 다양한 취미 및 기호에 부합하는 물품을 공급함으로써 삶의 질을 높인다.
③ 국내 기술로 생산할 수 없는 의약품을 공급하여 개인과 국가의 안전을 도모한다.
④ 수출을 위해 필요한 원부자재를 공급함으로써 산업발전에 기여한다.

4. 우리나라의 무역구조에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 우리나라의 경제는 무역에 크게 의존하고 있다.
② 우리나라의 무역구조는 수출주도형이다.
③ 반도체, 자동차, 조선, 석유제품 등의 산업에서 수출증가는 당해 산업에 필요한 원부자재 및 제조장비 등의 수입을 유발한다.
④ 우리나라 수입의 대부분은 국내소비를 위한 소비재의 수입이다.

5. 기업의 윤리준수 필요성에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 신뢰구축 : 기업의 윤리준수는 고객, 직원, 투자자 등으로부터 신뢰를 구축하는데 도움이 된다.
② 법적준수 : 기업의 윤리준수는 기업경영과 관련된 법적 규제만을 준수하면 된다.
③ 지속가능성 제고 : 기업의 윤리준수는 단기적 이익보다 장기적인 성공을 추구하여 기업의 지속 가능한 경영을 가능하게 한다.
④ 직원만족도와 생산성 : 기업 준수는 직원들의 만족도와 생산성을 높인다.

6. 수입자가 가져야 할 윤리준수 사항으로 가장 적절하지 않은 것은?

① 수입업 창업 : 다른 수입업체에 근무하면서 형성된 고객이나 영업 기밀을 바탕으로 동일업종 수입업 창업은 사회·국가적으로 이익만을 추구하는 기회주의를 팽배시키고 수입거래조건을 악화시킬 수 있다.
② 수입상대국 : 동일 조건이라면 수입국으로 개도국보다 선진국을 선택함으로써 해당 국가발전에 기여하는 것이 바람직하다.
③ 수입거래처 : 동일 조건이라면 장애인을 많이 고용하거나 주기적으로 자선단체에 기부하는 수출자와 거래하는 것이 사회적 공헌에 동참할 수 있다.
④ 수입품목 : 수입자가 기업 영리추구를 위해 국익이나 공익에 반하는 물품을 수입하는 것은 바람직하지 못하다.

7. 공정무역을 영어로 표현한 것으로 올바른 것은?

① Justice Trade
② Official Trade
③ Legal Trade
④ Fair Trade

8. 공정무역에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 공정무역은 자유무역이라는 통상적 측면에서 사용되는 개념이다.
② 공정무역은 윤리소비 측면을 강조한다.
③ 국가간 동등한 위치에서 이루어지는 무역을 말한다.
④ 다양한 상품을 생산하는데 공정한 가격을 지불하는 것을 촉진하는 무역이다.

9. 세계공정무역기구의 공정무역운동 원칙으로 거리가 먼 것은?

① 경제적 소외된 생산자에게 기회부여
② 최대한 이윤추구
③ 양호한 노동환경 보장
④ 기후 환경보호

10. 공정무역 수입 효과를 증대하기 위한 방안으로 거리가 먼 것은?

① 공정무역 인증 제품의 유통망 확대
② 공정무역 제품에 대한 소비자 인식 제고
③ 공정무역 제품의 품질 및 디자인 개선
④ 공정무역 제품의 가격을 낮추기 위한 정부 보조금 지급

11. 무역거래에서 신용장 개설은행에 개설을 요청하는 당사자는?

① 수출자
② 수입자
③ 운송인
④ 보험자

12. 수입승인에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 수입승인은 수출입공고에 의하여 수입이 제한되어 있는 물품을 수입하기 위한 절차이다.
② 수입품목이 통합공고에 의한 요건확인 품목인 경우에는 세관에 수입신고전에 해당 개별법의 소관부서로부터 요건확인 등을 받아야 한다.
③ 우리나라의 수출입공고는 Positive List 방식으로 수입승인이 필요한 품목만 열거되어 있다.
④ 수입승인의 유효기간은 원칙적으로 1년이다.

13. 다음 지문은 수입신용장 개설에 관한 설명이다. 아래의 지문에 들어갈 올바른 단어로 묶은 것은?

> 개설된 신용장은 (Ⓐ)에 의하여 SWIFT망을 통해 (Ⓑ)으로 송신되며 최종적으로 수출자에게 통지된다.

① Ⓐ 개설은행 Ⓑ 확인은행
② Ⓐ 개설은행 Ⓑ 통지은행
③ Ⓐ 확인은행 Ⓑ 통지은행
④ Ⓐ 상환은행 Ⓑ 매입은행

14. 수입절차에서 운송 및 보험계약 체결에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 무역계약에서 운송 및 보험계약 체결에 관한 명시적 합의가 없는 경우 정형거래조건에 따라 결정된다.
② Incoterms 2020의 F조건에서는 수입자가 운송계약을 체결해야 한다.
③ Incoterms 2020의 C조건에서는 수출자가 운송계약을 체결해야 한다.
④ Incoterms 2020의 CIP 및 CIF조건에서는 수입자가 보험계약을 체결하여야 한다.

15. 수입통관에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 수입신고는 화주, 관세사, 관세사법인, 통관법인이 할 수 있다.
② 수입신고는 시기에 따라 출항 전 신고, 입항 전 신고, 보세구역 도착 전 신고, 보세구역 장치 후 신고로 구분할 수 있다.
③ 수입신고를 접수한 세관은 모든 수입화물에 대하여 현품검사를 실시해야 한다.
④ 세관은 수입화물에 대한 과세가격을 평가하여 관세 등을 부과한다.

16. 다음 지문의 빈칸에 적절한 용어는 무엇인가?

(　　)은(는) 생산자가 상품 또는 서비스를 소비자에게 유통시키는 것에 관련된 모든 체계적 경영활동을 말한다.

① 마케팅
② 광고
③ Promotion
④ 시장세분화

17. 다음 설명 중 옳지 않은 것은?

① 정부기관이나 대학 등이 고유의 목적을 달성하기 위하여 펼치는 각종 홍보활동도 마케팅의 범주에 포함시킬 수 있다.
② 수입업자는 국내거래의 판매자로서 소비자에게 상품이 원활하게 유통될 수 있도록 하여 기업가치를 제고할 수 있다.
③ 수입업자는 수입하는 제품을 통하여 소비자가 원하는 가치를 제공함으로써 기업의 발전과 이윤의 극대화를 도모할 수 있다.
④ Seller's market 시장상황 하에서 수입업자에 의한 별도의 수입마케팅은 무시될 수 있다.

18. 다음 지문 내용은 보기 중 어떤 것과 관련된 설명인가?

– 수요가 충분한 목표시장(Target Market)을 찾아낼 수 있다. – 한정된 재원으로 집중적인 마케팅 소구가 가능하다. – 시장에 적절한 마케팅 프로그램을 실행할 수 있다

① Marketing Mix
② Market Segmentation
③ Positioning
④ Market Share

19. 마케팅 전략을 수립하기 위한 외부분석항목으로 적절하지 않은 것은?

① 고객
② 경쟁
③ 산업 및 환경
④ 전략

20. Philip Kotler에 따르면, 소비재시장에서의 시장세분화변수 중 지리적변수로 볼 수 없는 것은?

① 라이프 스타일
② 인구밀집 정도
③ 도시규모
④ 기후

21. 다음 ( )에 들어갈 가장 적합한 단어는?

> ( )은(는) 자사의 경쟁우위가 어느 세분시장에서 확보될 수 있는가를 평가하여 상대적으로 우위가 있는 세분시장을 선택하는 것을 말한다.

① Market Segmentation
② Positioning
③ Targeting
④ Marketing Mix

22. 다음 ( )에 들어갈 가장 적합한 단어는?

> 마케팅 전략을 수립하기 위해서는 기업의 내부 및 외부 상황분석이 필요하다. 이러한 분석기법 중 ( )분석은 기업내부의 강점, 약점, 외부적으로 기회요인과 위협요인을 분석하는 작업이다.

① 4P
② SWOT
③ M/S
④ STP

23. 수입마케팅에 대한 설명으로 적절하지 않은 것은?

① 수입자의 목표가 무엇인지에 따라 마케팅의 활동내용이 달라질 수 있다.
② 수입원가 절감과 같은 수입자들이 공통으로 추구하는 목표가 있을 수 있다.
③ 무역마케팅이라 하면, 수출 활동에 필요한 수출마케팅과 수입 활동에 필요한 수입마케팅의 영역을 총괄적으로 지칭한다고 볼 수 있다.
④ 수출마케팅과 수입마케팅을 별도로 구분할 실무적 효용성은 전혀 없다.

24. Market Segmentation(시장세분화)의 장점으로 볼 수 없는 것은?

① 시장을 정확하게 파악할 수 있다.
② 기업의 경쟁좌표를 찾아낼 수 있다.
③ 마케팅자원을 효과적으로 배분할 수 있다.
④ 상당 수준의 비용증가를 통하여 제품원가에 영향을 줄 수 있다.

25. 리포지셔닝에 대한 설명으로 적절하지 않은 것은?

① 경쟁상황과 소비자 욕구의 변화에 따라 필요한 활동이다.
② 기존 제품의 판매 침체 또는 감소가 발생하는 경우에 취할 수 있는 마케팅기법이다.
③ 리포지셔닝을 통한 시장선도자와의 경쟁은 마케팅비용을 상당히 증가시킬 수 있다.
④ 제품개발 및 런칭시점에서 포지셔닝을 확정시킨 경우에는 리포지셔닝이 필요하지 않다.

26. Product Mix(제품 믹스)의 내용으로 잘못 연결된 것은?

① 제품 믹스의 넓이(width) …… 제품계열내 제품의 크기(규모)
② 제품 믹스의 길이(length) …… 제품계열내 브랜드 수
③ 제품 믹스의 깊이(depth) …… 특정브랜드 내 품목수
④ 제품계열(product line) …… 밀접하게 관련된 제품들의 집합

27. 제품수명주기에 따른 가격전략으로 적절하지 않은 것은?

① 도입기에 선택할 수 있는 가격전략은 침투가격전략과 고가가격전략이 있다.
② 침투가격전략은 수요의 가격탄력성이 높을 때 채택할 수 있다.
③ 제품의 경험곡선효과가 없는 경우에 침투가격전략을 채택할 수 있다.
④ 고가가격전략은 수요의 가격탄력성이 낮거나 모방하기 어려운 기술적 우위가 있을 때 채택할 수 있다.

28. 수입마케팅의 인터넷 활용에 대한 설명으로 적절하지 않은 것은?

① 직접 실물시장에 접근이 어려운 경우에 전략적 대안으로 인터넷을 활용할 수 있다.
② 인터넷에서 거래알선사이트를 이용하여 수입하고자 하는 경우에 포스팅된 offer 중에서 “offer to sell”을 검색하여 내가 원하는 수입 아이템을 찾을 수 있다.
③ 거래알선사이트에서는 사전에 검증된 업체가 포스팅한 offer이기 때문에 별도의 신용조사과정이 필요치 않다.
④ 인터넷거래는 대금회수과정에 위험이 발생할 수 있으므로 별도의 안전장치를 사전에 고려, 검토해야 한다.

29. 수입가격의 결정에 영향을 미치는 원가요소로 일반적인 고려 사항이 아닌 것은?

① 수입승인관련비용
② 이윤
③ 수출통관비용
④ 수입원가

30. 시장세분화(Market Segmentation)의 조건에 대한 설명으로 적절하지 않은 것은?

① 세분화된 시장의 규모나 소비자의 구매력과 같은 세분시장의 특성을 측정할 수 있어야 한다.
② 세분화된 시장에 기업이 접근 가능해야 한다.
③ 시장의 규모는 충분히 크고 이질적인 소비자집단이 존재하여야 한다.
④ 실질적으로 세분시장을 공략하기 위하여 기업이 효과적인 마케팅프로그램을 개발, 실행이 가능해야 한다.

31. 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 심사해 제품 품질을 인증하는 제도는?

① ISO14001
② KS표시 인증제도
③ 상표법
④ 농산물 검사법

32. 국제표준화기구(ISO)에서 제정한 품질경영시스템에 관한 국제규격으로, 고객에게 제공되는 제품이나 서비스 실현 체계가 규정된 요구사항을 만족하고 있음을 제3자 인증기관에게 객관적으로 평가하여 인증해주는 제도는?

① 농산물품질인증제도
② KS표시 인증제도
③ ISO 9001
④ 식품안전관리인증

33. 안전 · 보건 · 환경 · 품질 등 분야별 마크를 국가적으로 단일화하기 위해 2009년부터 도입된 인증마크로서 지식경제부 · 환경부 · 노동부 등 부처마다 다르게 사용하던 13개의 법정 강제인증마크를 통합한 단일 인증마크를 무엇이라고 하는가?

① 에너지소비효율등급
② 전기안전인증마크
③ KC 마크
④ 공산품안전인증

34. 상품표시의 기능에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 상품이나 상표의 식별수단
② 상품의 등급을 표시
③ 상품에 관한 사실의 제시
④ 상품의 과대·허위 정보 전달

35. 상품의 좋은 표시 조건으로 적절하지 않은 것은?

① 표시를 통해 상품 식별 가능
② 표시를 통해 제조업자나 판매점 등 공급출처를 명확히 파악 가능
③ 표현방법이나 표시된 그림에 거짓이나 번잡함 지양
④ 수량이나 품질에 대한 도량형 등 규격용어가 다를 시 수출국의 규격용어로 표시

36. 상표권의 효력에 관한 내용으로 옳지 않은 것은?

① 상표권은 산업재산권에 속한다.
② 상표권자는 타인에게 상표권의 전용사용권을 설정할 수 있다.
③ 상표권의 최초 효력기간이 만료되면 갱신이 불가능하다.
④ 상표를 등록할 경우 타인이 등록상표와 동일 또는 유사한 상표를 사용하는 경우 사용을 금지하는 금지권을 행사할 수 있다.

37. 상표권 침해시 구제방법에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?

① 상표권자는 상표권 권리를 침해한 자에 대해 침해 금지 청구 가능
② 상표권 침해행위를 조성한 물건의 폐기, 침해행위에 제공된 설비의 제거, 기타 침해의 예방에 필요한 행위를 청구 가능
③ 상표권 침해시 형사소송은 불가능
④ 상표권의 고의 또는 과실로 인한 손해 배상 청구 가능

38. 1차원 바코드와 2차원 바코드의 비교 내용 중 옳지 않은 것은?

구분	1차원 바코드	2차원 바코드
① 데이터 형식	알파벳	숫자 알파벳, binary 숫자
② 데이터 저장용량	2차원 바코드보다 많다	1차원 바코드보다 적다
③ 데이터 밀도	1	20 ~ 100
④ 바코드 형태 예시		

39. RFID를 설명한 내용으로 옳지 않은 것은?

① 반도체 칩이 내장된 태그(Tag), 라벨(Label), 카드(Card) 등의 저장된 데이터를 무선주파수를 이용하여 비접촉으로 읽어내는 인식시스템
② 바코드에 비해 큰 데이터 저장 용량
③ 바코드와는 달리 물체에 직접 접촉을 하거나 어떤 조준선을 사용하지 않고도 데이터 인식 가능
④ 교통카드는 대표적인 RFID 태그 중의 하나

40. 수입상품의 타당성 검토 중 다음의 설명에 해당하는 것은?

> 도입하고자 하는 상품이 국내 법규에 적합한지의 여부를 검토하는 것으로, 주요 분석대상 또는 방법은 상품이나 서비스 자체의 국내 법규상 적합성 여부, 향후 불법화 진행 가능성 기술특허나 상표 등이 합법적인지의 여부 등이다.

① 환경 분석
② 적법성 분석
③ 경제성 분석
④ 기술 분석

41. 수입상품의 타당성 검토 중 다음의 설명에 해당하는 것은?

> 도입하고자 하는 상품이 국내에서 유통되고 사용됨에 있어 기술적으로 적합한지의 여부를 검토하는 것으로, 주요 분석대상으로는 전파나 전기와 관련된 표준이나 규격의 일치 여부, 도로, 철도, 자동차, 항공, 선박과 관련된 운행 환경과 조건 등이 이에 해당한다.

① 환경 분석
② 기술 분석
③ 대체성 분석
④ 적법성 분석

42. 협상에서 문화에 대한 이해는 중요하다. 이러한 문화의 개념과 특성에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 종교가 같은 나라는 문화가 동일하다.
② 문화는 한 사회 내에서 공유된 경험을 통해 개인에게 물려진 모든 학습된 행동과 가치로 정의된다.
③ 문화는 동일문화 집단 안에서 공유된다.
④ 문화는 학습된다.

43. 국제협상에서 문화의 역할에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?

① 문화별로 집중 또는 분산화된 의사결정 구조를 가진다.
② 문화는 다양한 에티켓에 영향을 미친다.
③ 협상가의 Risk 감수 성향에 영향을 미치지 않는다.
④ 협상가의 커뮤니케이션에 영향을 미친다.

44. 가격과 경쟁에 관한 내용으로 옳지 않은 것은?

① 수많은 경쟁자가 존재하는 산업에서는 가격경쟁이 치열하다.
② 제품 차별화가 구현된 기업은 가격 결정 통제력이 강하다.
③ 해외시장 개방으로 여러 기업간 경쟁이 생겨나면 가격이 상승한다.
④ 독점 기업이 존재하는 산업의 경우 해당 기업의 가격 결정 통제력이 강하다.

45. 협상착수단계에서 인식하고 있어야 할 주의사항으로 옳지 않은 것은?

① 상호간에 이익이 있다는 점의 강조
② 흥미 유발
③ 계약체결 촉구와 강요
④ 자신감 표출

46. 다음 설명문이 의미하는 용어는?

이것은 안전 · 보건 · 환경 · 품질 등 분야별 마크를 국가적으로 단일화한 인증마크로 각 부처마다 다르게 사용하던 것을 통합한 단일 인증마크이다.

① KS제도
② 자율안전확인 마크
③ 품질검사표시 마크
④ 통합 KC마크

47. 상품표시를 설명한 것으로 바르지 않은 것은?

① 증명표시 : 납세나 원산지 등 특정 사실을 증명하는 표시
② 등급표시 : 특정의 규격에 합치 또는 합격한 것을 의미하는 품질마크 등
③ 명세표시 : 명세서 형식으로만 품질내용이 제시된 것으로서 가공식품의 내용성분표 등
④ 정보제공표시 : 흔히 품질표시로 불리는 소비자정보제공 목적의 표시

48. 상표권에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 상표권은 설정등록이 있는 날로부터 10년간 효력기간을 가진다.
② 상표권을 침해당했을 경우의 구제방법은 민사·형사적 구제만 있다.
③ 상표권자 또는 전용사용권자는 타인에게 그 상표권에 관하여 통상사용권을 설정할 수 있다.
④ 상표권은 등록상표 사용 독점권, 유사 상표 타인 사용 금지권, 침해금지청구권과 손해배상청구권을 행사할 수 있는 권리를 갖는다.

49. 바코드에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① NRZ 코드법은 반사되는 면에 따라 검은색과 희색에 따라 논리치를 '0'과 '1'로 나타낸다.
② 2차원 바코드는 가로와 세로 방향에 모두 정보를 담을 수 있다.
③ 바코드 안에는 가격이나 크기 등의 정보가 들어 있는 것이 아니라 상품코드 번호만 들어있다.
④ 바코드는 2차원 바코드와 3차원 바코드로 구분할 수 있다.

50. 타당성 검토 중 『경제성 분석』에 해당하지 않는 항목은?

① 이자율
② 당해 상품의 수요 공급량
③ 인구분포
④ 유통구조

51. 글로벌 비즈니스 협상의 특성으로 옳지 않은 것은?

① 동일한 비즈니스 환경
② 문화적 차이 존재
③ 법제시스템과 비즈니스 환경이 다른 사람과 진행한다.
④ 사회적 상호작용, 경제적 이해, 법률·정치 등과 관련하여 다른 접근 방식이 나타난다.

52. 다음 설명에 해당하는 단어는?

협상가가 가장 좋아하는 이상적인 결과이며, 상황의 현실적인 평가를 바탕으로 설정한다.

① 양보의 한계점
② 목표 포인트
③ BATNA
④ 권력

53. 다음 중 극단적인 첫 제안의 문제점에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 상대방에 의해 단번에 거절당할 수 있다.
② 장기적인 관계에 도움이 되지 않는 가혹한 태도로 보여질 수 있다.
③ 높은 제안에 대한 거절은 양보가 아닌 질문과 대답을 통해 해결해야 한다.
④ 유연성을 가질 수 있다.

54. 가격 결정 요소에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 가격 목표는 마케팅 목표와 일치해야 한다.
② 가격은 원가에 영향을 받지 않으며 고정비와 변동비로 구성되어 있다.
③ 시장 점유율이 큰 기업은 경쟁자들의 반응과 상관없이 가격을 조정할 수 있는 위치에 있다.
④ 가격 결정시에는 관련된 정부의 규정과 제한을 고려해야 한다.

55. 다음 중 『국제거래가격 결정의 세 가지 요소』에 해당하지 않는 것은?

① 가격 목적지
② 이슈 선정
③ 제품의 본질
④ 거래시 사용된 통화

56. 다음 설명문이 의미하는 가격 결정과 관련된 용어는?

> 소비자의 관점에서 가격을 결정하는 데 중점을 두나 대다수 국가에서 적절한 가격과 수요의 관계를 알아내는 것은 쉽지 않다. 따라서 관련 정보의 공백 상태에서 일어날 수도 있다.

① 원가적 접근
② 원가분석
③ 가격과 경쟁
④ 시장적 접근

57. 다음 『협상의 마무리 방법』 중 옳지 않은 것은?

① 대안, 양보, 증분
② 가정, 양보, 결합
③ 요약, 최후통첩, 자신감
④ 시험적 제안, 요약, 차이 좁히기

58. 글로벌 비즈니스 협상의 마무리 단계에서 하지 말아야 할 일에 해당하는 것은?

① 상대방의 이의들을 경청하고, 동의하지 않는 이유를 질문
② 계약 전에 이해되지 않는 부분들을 명확히 하고 초기 협의를 검토
③ 실제적인 최종 기한 설정
④ 이미 협의된 사항에 대한 협상 재개

59. 협상력의 주요 요소에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 경쟁자를 아는 것 - 상대의 이해관계, 동기 협상 스타일, 무엇을 중요하게 여기는지 많이 알수록 협상하는 힘은 커진다.
② 선택사안과 대안을 개발 - 여러 대안을 가지고 협상에 임하는 것은 교섭력을 높여 준다.
③ 자신의 환경에서 협상 - 상대에게 영향력을 미치는 최상의 장소는 자기가 있는 환경이다.
④ 하한선을 아는 것 - 의지할 수 있는 대안적인 선택안과 더불어 협상가에게 더 큰 교섭력을 제공한다.

60. 글로벌 비즈니스 협상의 협조적 전략에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 협조적 전략은 윈-윈 상황에 초점을 둔다.
② 서로 같이 일하고 정보를 공유한다.
③ 상대방의 관점을 이해하는 전략이다.
④ 상대방의 시각 이해를 통해 한쪽의 이익이 되는 방안을 만들어 결과를 확대한다.