



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

1. Коммуникативная компетентность – это ...
2. Лингвистическая характеристика коммуникативной компетентности это ...
3. Прагматическая характеристика коммуникативной компетентности – это ...
4. Социолингвистическая характеристика коммуникативной компетентности – это ...
5. Коммуникативные неудачи – это ...
6. Факторы, приводящие к коммуникативным неудачам:
7. Умение формировать благоприятное первое впечатление относится к ...
8. Негативное влияние на исход речевого общения могут оказывать ...
9. Разговор нескольких людей – это ...
10. Дискомфорт общения может быть вызван ...
11. Основные характеристики успешной кооперативной среды:
12. Конструктивным называют ...
13. Для последствий деструктивного конфликта характерно ...
14. К характеристикам успешной кооперативной среды относят ...
15. Внутриличностный конфликт это ...
16. Внутригрупповой конфликт это ...
17. Межличностный конфликт это ...
18. Конфликт между личностью и группой это ...
19. Для стиля «Конкуренция» (противоборство) характерно ...
20. Для стиля «Сотрудничество» характерно ...
21. Выделяют следующие формы коммуникации:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

22. Основные факторы коммуникации:

23. Для стиля «Совместное творчество» характерно ...

24. Для стиля «Заигрывание» характерно ...

25. Для стиля «Устрашение» характерно ...

26. Основные уровни общения:

27. Успех коммуникации подразумевает ...

28. К коммуникативным возможностям партнера относят

29. Факторы, влияющие на формирование стиля общения:

30. Для стиля «Менторство» характерно ...

31. Выберите верное утверждение:

32. Информационные потоки характеризуются:

33. Управление информационными потоками осуществляется посредством ...

34. Информационный поток измеряется ...

35. Информация должна соответствовать следующим требованиям:

36. горизонтальные информационные потоки — это потоки ...

37. Формальные информационные потоки — это ...

38. Основные критерии эффективности информационных потоков:

39. Среди основных путей повышения эффективности организационных коммуникаций можно выделить следующие:

40. Микроокружение предприятия — это ...

41. При помощи речи и языка осуществляется ...

42. Отметьте верное утверждение

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

<https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/>



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru , WhatsApp , Telegram

43. Язык как знаковая система есть средство, с помощью которого человек выражает свои мысли и общается. Язык — система знаков, позволяющая, использовать определенные правила выстраивать предложения. Одним из признаков слова как языкового знака является личностный смысл

44. Процесс интериоризации — это ...

45. Типы вербальной коммуникации по способу фиксации это ...

46. При открытой позиции коммуникатора ...

47. Ольфакторная система невербальной коммуникации базируется на

48. Выберите верное утверждение: «К психологическим характеристикам невербальной коммуникации относятся»:

49. Под кинесикой следует понимать

50. Функции визуального контакта заключаются в:

51. Коммуникация - это ...

52. Основные цели коммуникации:

53. В процессе обмена информацией участвуют:

54. Инициатор коммуникативного процесса, который хотел бы донести свою идею или концепцию до других людей — это ...

55. Сообщение представляет собой ...

56. Среда, в которой передается информация называется:

57. Субъект, которому предназначена информация и которое декодирует содержащиеся в сообщении символы и интерпретирует для себя их значение называется:

58. То, что искажает смысл переданного сообщения, называется ...

59. Выделите правильную последовательность этапов коммуникации:

60. В самом общем виде коды могут быть разделены на:

61. Какая из перечисленных целей коммуникации НЕ является основной?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>
готовые ответы магазин
<https://sinerqy.com/list/>
готовые ответы магазин
<https://sinerqy.com/list/>

<https://sinerqy.com/konsultaciya/>
<https://sinerqy.com/konsultaciya/>
<https://sinerqy.com/konsultaciya/>
<https://sinerqy.com/konsultaciya/>



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy

Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/

Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

62. Источник коммуникативного процесса, который хотел бы донести свою идею или концепцию до других людей, называется ...

63. Обмен информацией между двумя и более речевыми субъектами, а также наличие общей системы знаков, т. е. языка — это ...

64. Информация, закодированная с помощью символов, является

65. Среда, в которой передается информация, называется ...

66. В процессе обмена информацией участвуют:

67. Получатель информационного сообщения называется ...

68. Помехами в процессе передачи информационного сообщения является

69. Назовите основные этапы коммуникации в правильном порядке.

70. Невербальные коды могут быть ...

71. В начале переговоров менеджер решил сделать комплимент закупщику сети: «Мы посетили несколько магазинов вашей сети. Они нам очень понравились: большие, просторные, хороший выбор товаров. Вы просто обязаны иметь весь ассортимент нашей продукции и обеспечить достаточный товарный запас у себя на складах! Ваши магазины должны представить на полках наш товар, чтобы сохранить свой имидж!».

— Что значит «должны»? Кому? Мы никому ничего не должны, и уж тем более вам! — возмутился закупщик.

С самого начала встречи атмосфера уже накалилась, и далее переговоры шли в «жестком» формате.

Какой цели в своей коммуникации хотел достичь менеджер, делая комплимент закупщику и почему цель не была достигнута?

72. Представьте, что Вы пришли на тренинг. В комнате для занятий понемногу собираются участники. За пять минут до начала тренер просит всех взять стулья, расставить их в ряд до ковра, который постелен на полу, и расположиться как можно ближе друг к другу. В течение нескольких минут все уселись и в помещении воцарилась тишина. Тренер занимается последними приготовлениями, поглядывает на часы, до начала осталась пара минут. И тут входит последний участник из списка. Он видит, что одна часть пола застелена светло-голубым ковром, а на оставшейся части бок о бок стоят пять стульев, на которых разместились участники тренинга, и, судя по звенящей тишине, все уже приготовились к тренингу. Последний участник видит, что ему предстоит тоже взять стул у стены, перенести его и

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

сестра в один ряд с остальными участниками, но так как половина комнаты, где нет ковра, уже занята, ему придется поставить свой стул на ковер. Быстро оценив взглядом ситуацию, он так и сделал, взял стул и в уличной обуви направился к коврам, чтобы сесть рядом со всеми. Но стоило ему занести ногу, чтобы шагнуть на ковер, как тренер тут же окликнула его: «Нет, нет! Ни в коем случае! В обуви нельзя! Вы же видите, у нас светлый ковер». И не предложив ему никакого решения, опять отвлеклась на свою подготовку. Неловкость повисла в воздухе. Но никто из группы уже присутствующих не мог предложить свою помощь, так как никто не знал, как можно выйти из этой ситуации. Участник замешкался, что ему делать. Пришли в голову такие решения: уйти с тренинга; разуться и сесть рядом со всеми; усесться за спинами участников там, где нет ковра.

Как должен поступить участник, пришедший последним? Может ли кто-то из присутствующих чем-то ему помочь?

73. Менеджер по продажам приехал из Москвы в крупный сибирский город на переговоры к перспективному клиенту. В приемной коммерческого директора он увидел несколько футбольных кубков, мяч с подписями, фотографии болельщиков и прочую футбольную атрибутику. Зная о важной роли «легких разговоров» при установлении контакта, имея хороший опыт в этой области, он обрадовался, понимая, что нашел хорошую тему для начала разговора и построения конструктивного диалога. После традиционного знакомства и взаимного представления, уловив подходящий момент, менеджер упомянул, что видел в приемной мяч, фотографии, кубки. Он начал разговор о футболе и, среди прочего спросил: — Смотрели вчера матч по ТВ? Опять питерский «Зенит» традиционно «продул»? Я удивляюсь, платят такие деньги легионерам, а те проигрывают всем подряд. Ну, пару раз, конечно, выиграли, но и то, наверное, случайно!.. Очевидно, переговорщик предполагал, что в этом городе переживать за «Зенит» никто не будет. — Молодой человек, — услышал он в ответ, — я сам из Питера, меня сюда не так давно перевели. «Зенит» я знаю хорошо, поскольку за него «болею». Я давно за ним слежу. Знаком со многими игроками. И, если вы разбираетесь в бизнесе также, как в футболе, нам не о чем говорить! Предложения отправьте нам по почте, мы их рассмотрим в общем порядке. Спасибо, что нашли время заехать! До свидания!

Определите основную цель коммуникации. Какой цели хотел достичь менеджер в своей коммуникации? Удалось ли ему это?

74. Вид рукопожатия «перчаткой» показывает ...

75. Преобразование внешней речевой деятельности во внутреннюю речь называется ...

76. Комплекс компонентов, отвечающих за выразительность и интонации речи называют ...

77. При помощи устной и письменной речи осуществляется ...

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

78. Типы вербальной коммуникации по способу фиксации это ...

79. Что не является функцией речи в общении?

80. Ольфакторная система невербальной коммуникации базируется на ...

81. Что НЕ является авербальными проявлениями?

82. При открытой позиции коммуникатора

83. Зрительно воспринимаемый диапазон движений, язык тела называется

84. «...Главный человек в розыске — свидетель, потому что в самом тайном делишке всегда отыщется человек, который или что-то видел, или слышал, или знает, или помнит, или догадывается. А твоя задача — эти сведения из него вытрясти... — А почему же ты умеешь добывать эти сведения, а Коля Тараскин не умеет? — Потому что, во-первых, он еще молодой, а во-вторых, не знает шесть правил Глеба Жеглова. Тебе уж, так и быть, скажу. — Сделай милость. — Я заранее заулыбался, полагая, что он шутит. — Запоминай навсегда, потому что повторять не стану. Первое правило — это как «Отче наш»: когда разговариваешь с людьми, чаще улыбайся. Первейшее это условие, чтобы нравиться людям... Теперь запомни второе правило Жеглова: умей внимательно слушать человека и старайся подвинуть его к разговору о нем самом. А как следует разговаривать человека о нем самом, знаешь? — Трудно сказать, — неуверенно пробормотал я. — Вот это и есть третье правило: как можно скорее найди в разговоре тему, которая ему близка и интересна. — Ничего себе задачка — найти интересную тему для незнакомого человека! — А для этого и существует четвертое правило: с первого мига проявляй к человеку искренний интерес.

Понимаешь, не показывай ему интерес, а старайся изо всех сил проникнуть в него, понять его, узнать, чем живет, что собой представляет. И тут, конечно, надо напрячься до предела. Но коли сможешь, он тебе все расскажет...

И вот тебе еще два правила Глеба Жеглова, запомни их — никогда не будешь сам себе дураком казаться!

Первое: даже «здравствуй» можно сказать так, чтобы смертельно оскорбить человека. И второе: даже «сволочь» можно сказать так, что человек растает от удовольствия».

Какие системы использует Глеб Жеглов, чтобы добиться цели коммуникации?

85. Великий американский изобретатель Томас Альва Эдисон решил продать права на изобретенный им универсальный телеграфный аппарат. Заранее все обдумав и взвесив, Эдисон решил попросить за это у покупателя \$ 5000, но, в крайнем случае, был готов отдать его и за \$ 3000. Когда он встретился с покупателем, то никак не мог заставить себя озвучить такую огромную сумму и замешкался, когда тот завел разговор о цене. Пауза затягивалась. Тогда покупатель сам предложил ему \$40 000 — в восемь раз больше суммы, на которую рассчитывал Эдисон!

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

Проанализируйте какая коммуникация (вербальная или невербальная) сыграла решающую роль в переговорах между Эдисоном и покупателем?

86. Вы проживаете в Москве. Вас зовут Мирон. Также в Москве живут Ваши родители (Иван Петрович и Мария Васильевна) и Ваш родной брат Руслан. В Вашей семье намечается семейное торжество – свадьба брата, которая состоится в следующем месяце и в подготовке которой принимает участие вся семья. Ваши родители хотят, чтобы все родственники собрались на свадьбу. От родителей Вы знаете, что в Туле живут троюродный брат отца Виктор, его жена Анна, их дети-школьники Маша и Ваня. Вы их никогда не видели и лично не знакомы. Вы получили задание: пригласить на свадьбу дальних родственников, которые проживают в Туле.

Ваш троюродный дядя Виктор проживает со своей семьей (жена Анна, дети Маша и Ваня) в Туле. Виктор знает о вашем существовании и как вас зовут. На этом все. Связи с вами и другими московскими родственниками он не поддерживает.

Недавно Виктор сменил работу, всего несколько дней отработали на новом месте. Из-за смены работы в семье напряженная ситуация с деньгами, у детей приближаются экзамены в школе, и совсем некстати приболела жена.

Вы звоните по телефону своим дальним родственникам в Тулу, чтобы пригласить их на свадьбу. Трубку снимает глава семейства (троюродный дядя Виктор)

Ваша цель – убедить своего троюродного дядю приехать с семьей на свадьбу в Москву.

Какие доводы вы примените, чтобы убедить дядю приехать? Что поможет вам убедить своего родственника не обращать на временные трудности и приехать?

87. Информационные потоки имеют следующие характеристики:

88. Такие состояния, как рассеянность, ухудшение памяти, проблемы со сном могут появляться из-за ...

89. Управление информационными потоками осуществляется посредством

90. При информационной перегрузке рекомендуется ...

91. Микроокружение организации включает в себя:

92. Информационный поток можно измерить

93. Горизонтальные информационные потоки – это потоки

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

94. Информационные потоки, построенные на официальных взаимоотношениях между участниками коммуникации называются

95. Назовите основные критерии эффективности информационных потоков

96. Каким требованиям должна соответствовать информация?

97. Эффективность организационных коммуникаций можно повысить за счет

98. Вы руководитель учебного центра. Ваш сотрудник провел обучающее мероприятие на новую для него тему. Вы хотите поделиться наблюдениями со своим сотрудником: «По поводу вебинара. Я делал(а) заметки по ходу плюс вчера пообщалась с посетителями, собрал(а) кое-какую обратную связь.

Сначала про плюсы: «Ты очень интересный спикер, твоя энергетика, глубина мысли — все это людям понравилось».

Теперь про минусы:

«Контент был не адаптирован под ЦА.

Контент был книжный и слишком теоретический с академическим уклоном, сложный для восприятия. Люди настраивались на учебно-развлекательный лад, но получили «загруз».

Не было живых историй, на которые люди могли бы сказать — «да, это про меня, значит мне к вам».

Мало интерактива.

Очень большие паузы на ответы в чате. Пока отвечают, надо чем-то эти паузы заполнять. Никого не ждем.

Темп речи - людям в основной массе надо быстрее и бодрее.

Монотонность речи. Это отметила пара человек из присутствовавших.

Люди ушли, даже теплая аудитория, изначально лояльная, настроенная досидеть до конца и дать обратную связь, а может и купить. Это никуда не годится».

Можно ли назвать данную обратную связь коммуникацией (целенаправленным общением)?

99. Вы руководитель салона красоты, давая обратную связь администратору по стандартам поведения с клиентом в холле, Вы сделали следующий комментарий: «Все в порядке, продолжай работать в том же духе, только лучше сразу показать гостю салон, предложить напитки, сориентировать в услуге, в конце предложить акции и сертификаты, все ли понятно?»

Можно ли назвать данную обратную связь коммуникацией (целенаправленным общением)?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru , WhatsApp , Telegram

100. Вы руководитель отдела продаж агентства недвижимости. В ваши задачи входит обучение и наставничество стажёров. Ваш стажер только что сделал первый холодный звонок собственнику квартиры, который сам не обращался в ваше агентство и не планирует, судя по итогам диалога.

В ходе обсуждения переговоров: обратная связь руководителя: «Звонок пустой, а ты у него спросил, как он будет влиять на цену в ДКП, знает ли какие справки взять в БТИ, ЕГРН/ЕГРП, какой у него правоустанавливающий документ? По сути, звонок отвратительный, как ты думаешь, почему тебе не удалось достичь хорошего результата?»

Как вы считаете будет ли данная коммуникация эффективна? Приведет ли она к цели?

101. Опосредованная форма коммуникации возникает ...

102. Равенство партнеров, искренность, уважение, открытость к контактам характерно ...

103. Что относят к коммуникативным возможностям партнера?

104. Стремление завоевать ложный, дешевый авторитет у партнера по общению характерно ...

105. Зависимое положение партнера характерно ...

106. Для стиля «Менторский» характерно ...

107. Для стиля «Дистантный» характерно ...

108. Двое или более индивидов, имею-щих общие интересы, культурные нормы и ценности, картину мира и воспринимающих себя членами одной группы считаются членами одной ...

109. Определите основные факторы коммуникации

110. Нормы общения включают в себя

111. В управленческой команде компании сложилась непростая коммуникация. Новый генеральный директор недавно в компании и видит, что старые способы работы уже неэффективны. Он пытается побудить команду посмотреть на ситуацию по-другому. Однако делает это в силу темперамента иногда излишне директивно, эмоционально.

Руководитель отдела логистики – самый опытный сотрудник в компании, работает со дня основания. Пока у него нет полного доверия к предложениям нового генерального директора. К тому же он не согласен, что ситуация требует каких-то серьезных мер. Компания чувствует себя на рынке уверенно, так зачем жертвовать стабильностью ради призрачных новых возможностей? Периодически он открыто вступает в конфронтацию с первым лицом компании В процессе совещаний и встреч тет-а-тет периодически возникают споры, руководители излишне эмоционально

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/
готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/
готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/

https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy

Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/

Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

обсуждают рабочие вопросы. В связи с этим часто разговор приобретает неконструктивный характер, коллеги переходят на личности, не всегда уважительно отзываются друг о друге, не слышат и не слушают доводы каждого.

Некоторые члены управленческой команды поддерживают руководителя отдела логистики, и делают это иногда излишне рьяно. Остальные заняли выжидательную позицию и стараются пока не высказывать свою точку зрения. В целом у всей команды есть явная сложность в том, чтобы конструктивно вести обсуждения и принимать общие решения. Директор по персоналу видит необходимость помочь руководителям научиться договариваться, слушать и слышать друг друга. Он поставил вам задачу – предложить решение наиболее оптимальное в данной ситуации.

Каким стиль коммуникации сложился между участниками? Как наладить коммуникацию?

112. Вы руководитель колл-центра. Ваш сотрудник делает одну и ту же ошибку по заведению нового клиента в программу. Постоянно обращается к Вам за помощью устранения в дальнейшем ошибки, так как программа зависает. В очередной раз, несмотря на напоминание перед выполняемой задачей, допустил ту же ошибку. Ваша реплика: «Сколько можно спрашивать одно и то же. Я уже отвечал(а) на этот вопрос тебе следует вспомнить и найти ответ самостоятельно. Вообще, у тебя, наверное, просто нет желания работать по стандартам компании, ты вечно опаздываешь, все откладываешь на потом, ко всему относишься с невниманием».

Можно ли назвать данную обратную связь коммуникацией (целенаправленным общением)?

113. Утро. Остается несколько минут до начала рабочего дня. Почти все участники планерки собрались в кабинете генерального директора. За минуту до начала совещания заходит молодая сотрудница, недавно принятая по конкурсу на новую должность. На ней легкомысленная блузка, открывающая взорам окружающих часть великолепно сложенного тела, украшенного татуировкой.

Реакция присутствующих на ее появление неоднозначная и с трудом поддается описанию. На одном полюсе восторг: восхищенные междометия молодых мужчин вкупе с недвусмысленными выражениями лиц. На другом – возмущение: суровые взгляды наиболее солидных сотрудников в сопровождении неопределенных, но явно осуждающих звуков. Где-то посередине – любопытство, удивление, смех остальных. Безразличных нет. Но вся эта сложная симфония длится очень недолго. Наступает мертвая тишина, и все взгляды устремляются на генерального директора.

Как поступить в данной ситуации директору? Какой стиль общения целесообразнее выбрать директору со своими сотрудниками в данной ситуации?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy

Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/

Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

114. Неблагоприятный организационный климат характеризуется ...

115. Ключевые факторы организационного климата ...

116. При столкновении двух и более человек возникает ...

117. Когда происходит противоречие между одним из членов группы и группой, то возникает ...

118. Для стиля «Компромисс» характерно ...

119. Для стиля «Приспособление (уступчивость)» характерно ...

120. Конфликт, который ведет к повышению эффективности организации называют

121. Конфликт, который ведет к снижению личной удовлетворенности участников конфликта называется

122. Эффективное убеждение это ...

123. Ориентация «Выигрыш-выигрыш» в переговорах ...

124. Компания: вы руководитель отдела продаж компании X. Компания на рынке существует 15 лет. За это время успела завоевать свой сегмент рынка. Является устойчивым и стабильным игроком. Штат организации небольшой 50 человек, ключевых два отдела, очень взаимосвязанных между собой: отдел продаж и отдел по работе с клиентами. Все руководители работают в фирме со дня основания и являются признанными профессионалами своего дела.

Условия: за последние полгода конкуренты вашей компании стали распространять негативную информацию о низком качестве предоставляемых услуг, увеличении сроков закрытия проектов, наличии большого количества претензий. В результате компания уже потеряла часть клиентов, и еще часть клиентов стала тормозить проекты и работы по ним.

Проблема: за этот период возникла большая дебиторская задолженность. Клиентами, которые не оплатили оказанные услуги надо срочно заниматься, обзванивать и добиваться погашения задолженности.

Сотрудники отдела по работе с клиентами считают, что это задача отдела продаж, так как подписывают договор, определяют сумму по договору за оказанные услуги, выставляют счет именно сотрудники отдела продаж, клиентский отдел не работал раньше по вопросам оплат, это вела бухгалтерия, пока ситуация не вышла из-под контроля.

Сотрудники отдела продаж считают, что это задача отдела по работе с клиентами, так как именно они ведут переговоры с заказчиками на протяжении всего проекта, знают все тонкости процесса, имеет тесные отношения с

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru , WhatsApp , Telegram

заказчиками, знают был ли на самом деле заказчик удовлетворен оказанной услугой, какие договоренности индивидуального характера были у клиентов по срокам оплаты и главное какие планы на будущее у данного клиента по работе с компанией. Работа по сбору дебиторской задолженности негативно скажется на показателях как одного, так и другого отделов.

Как вы считаете, какую лучше тактику выбрать, чтобы решить с руководителем отдела по работе с клиентами, кто будет выполнять задачу по сбору дебиторской задолженности?

125. «Как-то к нам зашел пожилой человек. Он задумчиво ходил между выставленными моделями машин, заглядывал в салоны, качал головой, но явно выглядел растерянным. Подошедший продавец представился и сразу начал с вопроса: «А зачем вам машина? Куда вы планируете выезжать? В город? На трассу?». Покупатель ответил: «На дачу».

Менеджер обрадовался: «Вот прекрасные полноприводные кроссоверы! Это то, что вам надо!». Он начал нахваливать предлагаемые модели, расписывать мощность, проходимость, скорость, дополнительные функции, но покупатель только задумчиво качал головой: «Нет, нет... Это не то».

Продавец махнул рукой и отстал от несговорчивого клиента. Затем к нему подошел руководитель отдела продаж и задал несколько уточняющих вопросов: «А как далеко ваша дача? Долго добираетесь? А огород большой? Что выращиваете?». Клиент оживился, обрадовался и стал подробно рассказывать о своих посадках. Чувствовалось, что это его любимая тема. Когда разговор дошел до темы рассады, руководитель спросил: «Как же вы столько рассады довозите? Сколько занимает одна коробка? И какой высоты ростки?».

И мужчина ответил: «В том-то и беда! Не помещаются все горшочки в мою машину, в салоне только грязь разводят, а при перевозке стебли ломаются о крышку багажника... Вот и думаю, что делать».

Потенциальному клиенту показали модель бюджетного легкового фургончика «каблук», который обычно не вызывал большого интереса у других покупателей. Он обрадовался: «Вот что мне надо! А то мне тут все вездеходы навязывают, про болота да пашню рассказывают, но у нас до дачи асфальт. И скорость мне не важна. Я уже не мальчик, гонять-то. А багажники у всех маленькие — на пару сумок. Мешок картошки войдет — уже хорошо... И стоят дорого! А этот вариант (указал на предложенный «каблук») мне полностью подходит! Куда деньги-то нести?».

В чем причина неуспешности переговоров между менеджером автосалона и покупателем? Что в своей коммуникации с покупателем применил руководитель отдела продаж?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy

Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/

Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

126. Жил на Востоке человек, который разводил верблюдов. Всю жизнь он работал, а когда состарился, позвал сыновей и сказал: «Дети мои! Я стар и немощен. После моей смерти разделите оставшихся верблюдов так, как я вам скажу. Ты, старший сын, работал больше всех — возьми себе половину верблюдов. Ты, средний сын, только начал мне помогать — возьми себе третью часть. А ты, младший, возьми девятую часть». Прошло время, и старик умер. Тогда сыновья стали делить наследство, как завещал отец. Они выгнали стадо на большое поле, пересчитали, и оказалось, что в стаде всего 17 верблюдов! И нельзя было разделить их ни на 2, ни на 3, ни на 9!

Что делать — никто не знал. Сыновья начали спорить. Каждый предлагал свое решение. И они уже устали ссориться, но так и не пришли к согласию...

В это время ехал мимо путник на своем верблюде. Услышав крик и спор, он спросил, что случилось. И сыновья рассказали о своей беде. Путник слез с верблюда, пустил его в стадо и сказал: «А теперь разделите верблюдов, как велел отец». И так как верблюдов стало 18, старший сын взял себе половину, то есть 9, средний — треть, то есть 6 верблюдов, а младший — девятую часть, то есть двух верблюдов. И когда они разделили стадо, в поле остался еще один верблюд, потому что $9+6+2=17$. А путник сел на своего верблюда и поехал дальше.

Определите к какому способу разрешения переговоров подвел братьев случайный путник?

127. Прагматическая характеристика коммуникативной компетентности это ...

128. Общение между двумя людьми это ...

129. Речь одного лица это ...

130. Недостижение цели коммуникации это ...

131. Логический барьер в общении проявляется в ...

132. Социальный барьер в общении проявляется в ...

133. Семантический барьер в общении проявляется в ...

134. Адаптация речи к собеседнику это ...

135. Неуместные замечания могут выглядеть как ...

136. К коммуникативной неудаче может привести ...

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

137. Вы недавно поступили на работу в качестве начальника одного из отделов солидного предприятия. Коллектив вам показался дружным, сложившимся. Более того вы узнали, что сотрудники любят собираться у кого-нибудь дома в нерабочее время. И вот настал момент, когда вас также пригласили на вечеринку. Вы думаете, как вам поступить. С одной стороны, отказаться неудобно, коллеги могут обидеться. С другой стороны - вы руководитель и сближение с подчиненными, вторжение личных контактов в служебные может стать причиной панибратских отношений, т.е. снизить ваш авторитет.

Предложите вариант решения данной ситуации, используя навыки коммуникативной компетентности.

138. «Деревенский кузнец нашел помощника, который согласился выполнять тяжелую работу за минимальную плату. Кузнец сразу же принялся наставлять парня: — Когда я выну полоску металла из огня и положу ее на наковальню, кивну тебе головой. В этот момент бей по ней молотом со всей силы! Все понял? — Все понял, так и сделаю! Ученик как понял, так и сделал... На следующий день он стал новым деревенским кузнецом, заменив безвременно ушедшего «учителя».

Прочитайте текст, подумайте и опишите в чем состояла основная коммуникативная неудача кузнеца?

139. Вас недавно назначили руководителем коллектива, в котором вы несколько лет назад были рядовым сотрудником. На 8.15 вы вызывали к себе подчиненного для выяснения причин его постоянных опозданий, но сами неожиданно опоздали на 15 мин. Подчиненный же пришел вовремя. Как вы начнете беседу с подчиненным?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/
готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/
готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/

готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/
готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/
готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/