





ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

сжимает пальцы в кулак, то это свидетельствует о его враждебности или наступательной позиции.

О каком виде жестов идет речь в данных примерах?

**7.** Подготовка к деловой беседе включает следующие этапы: планирование, оперативная подготовка, редактирование и тренировка. На одном из этих этапов мы собираем, отбираем и систематизируем материал будущей беседы, обдумываем и komponуем отобранные материалы, составляем рабочий план, разрабатываем основную часть беседы, планируем ее начало и окончание.

О каком этапе подготовки к деловой беседе идет речь?

**8.** Существует несколько типов деловых бесед. В частности, выделяют профессиональные беседы, которые преимущественно связаны с деятельностью компании, касаются содержания и организации работы. В ходе такой беседы руководитель выдает и разъясняет задание, инструктирует работника и контролирует выполнение задачи. Назовите описанный тип деловых бесед.

**9.** Существует несколько типов деловых бесед. Один из этих типов включает собеседование при приеме на работу, беседу при увольнении, беседу при перемещении работника с одной рабочей позиции на другую, а также беседу в ходе периодической аттестации.

Назовите описанный тип деловых бесед.

**10.** При проведении совещаний руководителя с подчиненными существуют распространенные ошибки. Говоря об одной из этих ошибок, следует отметить, что руководитель не должен допускать повышения голоса в беседах с подчиненными, а тем более - угроз и оскорблений. Это не поможет вызвать уважение в глазах коллектива, а напротив, приведет к негативной реакции и отторжению такого руководителя.

О какой ошибке здесь идет речь?

**11.** Выделяют основные типы участников совещания и стратегии взаимодействия с ними.

Разберем один из типов участников совещания. Чаще всего это управленец среднего звена. На собрании он занимает активную позицию, перетягивает внимание к своей личности, предложениям, часто навязывает свою точку зрения. Если не ограничивать этот тип рамками, он может перейти в конфронтацию. Говоря о стратегии взаимодействия с таким типом участников совещания, следует отметить, что задача руководителя в этом случае - не дать такому подчиненному пересечь границы, но и не демотивировать. Его высказывания и предложения лучше комментировать так: «Ваш способ решения имеет место, но давайте послушаем предложения других участников».

О каком типе участников совещания идет речь?

**12.** Выделяют основные типы участников совещания и стратегии взаимодействия с ними.

Разберем один из типов участников совещания. Это стратег, авторитетное лицо, как правило, руководитель организации. Он не тратит время на открытые прения, уважителен к другим участникам. Говоря о стратегии

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → [t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)  
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: [sinerqy.com/list/](https://sinerqy.com/list/)  
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: [sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru), [WhatsApp](https://www.whatsapp.com), [Telegram](https://www.telegram.org)

взаимодействия с таким типом, следует отметить, что к его предложениям всегда прислушиваются другие.

О каком типе участников совещания идет речь?

**13.** Это известный венчурный инвестор из Кремниевой долины и разработчик концепции «евангелизма» компании Apple. Автор книг, посвященных стартапам и саморазвитию. Для подготовки питч-деков для венчурных инвесторов он сформулировал правило 10/20/30 для хорошей презентации:

- не более 10 слайдов в презентации, и этого достаточно, чтобы отобразить самое главное;
- не более 20 минут, чтобы удержать внимание на выступлении;
- размер шрифта не менее 30 пунктов, чтобы писать только короткие важные мысли, которые будут сразу прочитаны и видны в конце зала.

О ком идет речь в описании?

**14.** Правило 7 на 7 является ценным руководством, способствующим созданию эффективных и увлекательных презентаций в PowerPoint.

Каких аспектов презентации касается данное правило?

**15.** При создании презентаций в PowerPoint используют правило 10/20/30.

Каких аспектов презентации касается данное правило?

**16.** Ритейлеры стараются проектировать магазины с учетом определенных характеристик.

Назовите эти характеристики. Дайте пояснения по каждой из них.

**17.** При использовании этого маркетингового направления специалисты стараются придумать инновационные методы привлечения клиентов, так как задача данной методики - в максимально короткие сроки повысить узнаваемость бренда. Для продвижения, исследования используют соцопросы, компьютерные технологии и т. д.

Назовите описанное направление.

**18.** Нейромаркетинг - инструмент продвижения бизнеса, который был разработан совместными усилиями маркетологов и психологов. Этот метод привлечения клиентов подразумевает воздействие не только на сознание, но и на подсознание целевой аудитории. Для этого используют цвета, запахи, звуки.

Каково сегодня в обществе отношение к нейромаркетингу? Ответ обоснуйте.

**19.** Рассмотрим один из этапов переговоров на примере организации музыкального фестиваля. В переговорах участвуют две стороны - организаторы музыкального фестиваля и вымышленная компания «СаундСкейп».

На данном этапе организаторы фестиваля собирают данные о потенциальном спонсоре - компании «СаундСкейп».

Они изучают ее маркетинговую стратегию, целевую аудиторию и текущие рекламные кампании. Организаторы готовят презентацию, чтобы продемонстрировать потенциальным спонсорам, как участие в фестивале может

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

повысить узнаваемость бренда «СаундСкейп» и привлечь новых клиентов.

О каком этапе переговоров говорится в описании?

**20.** Рассмотрим один из этапов переговоров на примере организации музыкального фестиваля. В переговорах участвуют две стороны - организаторы музыкального фестиваля и вымышленная компания «СаундСкейп».

На данном этапе организаторы фестиваля и представители компании «СаундСкейп» обсуждают финансовые условия спонсорской поддержки, объемы рекламных материалов, размещение логотипа компании на площадке и в маркетинговых материалах фестиваля. Организаторы приводят аргументы в пользу сотрудничества, показывая успешные примеры прошлых мероприятий и потенциал привлечения аудитории.

О каком этапе переговоров говорится в описании?

**21.** Существуют разные тактики ведения переговоров. Одна из тактик предполагает объединение нескольких вопросов в один для общего обсуждения и принятия решения. Такая тактика часто используется в переговорах о спонсорской поддержке, где обсуждают не только финансовые условия, но также рекламные и маркетинговые активности

Назовите описанную тактику ведения переговоров.

**22.** Большую часть составляет просодика. Каждая из особенностей голоса, составляющих просодику, воспринимается как признак определенных черт личности.

Одна из этих особенностей отражает личностные характеристики человека, его физическое и эмоциональное состояние. Например, голос с придыханием указывает на интроверсию, тревожность. Громкий и сильный голос характерен для экстравертов, успешных и уверенных в себе людей. Голос каждого человека имеет индивидуальное звучание. По звучанию голос может быть: грудной, звонкий, хриплый, гнусавый, плаксивый, напряженный, с одышкой, вибрирующий, металлический, монотонный и так далее.

О каком компоненте просодики идет речь в описании?

**23.** Движения рук оратора помогут ему усилить впечатление от выступления и выделить его ключевые моменты. При этом могут использоваться определенные виды жестов. Например, указание пальцем вверх может помочь подчеркнуть ключевую идею или важный пункт.

К какому виду относится жест, который описан в данном примере?

**24.** Слова-паразиты - нежелательная часть вербального имиджа. Оратору в своем выступлении от них лучше избавляться, чему может помочь использование определенных приемов.

Например, когда оратор чувствует, что сейчас скажет слово-паразит, он делает глубокий вдох и выдерживает небольшую паузу. Это поможет ему собраться с мыслями и продолжить выступление без ненужных вставок.

О каком приеме говорится в описанном примере?

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

25. Установите соответствие понятий и их определений:

26. Скрытое психологическое воздействие, направленное на достижение своих интересов без информирования партнера об истинных целях общения – это ...

27. ... воздействие – это форма общения, при которой один участник управляет поведением другого через приказы и указания.

28. ... - это совокупность заранее заготовленных говорящим и реализуемых в ходе общения конкретных теоретических приемов, для достижения коммуникативной цели.

29. Расположите основные идеи стратегий взаимодействия в порядке WIN-LOSE, LOSE-WIN, WIN-WIN, LOSE-LOSE:

30. ... – это двустороннее общение, в котором обе стороны признают право друг друга на собственное мнение и цели.

31. ... – это авторитарная форма воздействия на партнера по общению с целью контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям и решениям.

32. Установите соответствие названия приема манипуляции и его содержания:

33. Установите соответствие стратегий воздействия, которые свойственны бытовому и деловому общению, и их характеристик:

34. Используя технику противостояния негативному влиянию партнера-оппонента ..., человек настойчиво повторяет свою позицию в разговоре и делает это снова и снова, не повышая голос, не гневаясь и не раздражаясь.

35. Установите соответствие понятий и их определений:

36. ... – это процесс представления доводов и доказательств, направленный на убеждение собеседника и изменение его позиции.

37. ... – это установление и поддержание связи с собеседником, создающее основу для успешного взаимодействия.

38. ... беседы – это заключительная фаза беседы, включающая подведение итогов и принятие решений.

39. Установите правильную последовательность фаз организации деловой беседы:

40. Установите соответствие типов деловых бесед и их характеристик:

41. Установите правильную последовательность этапов второй фазы фаз организации деловой беседы - фазы передачи информации:

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

42. Если при разговоре менять интонацию, сопровождать речь жестами, то это сделает рассказ запоминающимся и поможет избежать такой типичной коммуникационной ошибки, как ...
43. Подготовка к деловой беседе включает несколько этапов - так, на этапе ... нужно предварительно проанализировать участников и ситуации, определить задачи беседы, стратегию и тактику, составить подробный план подготовки к беседе.
44. Психологическое ... – это метод воздействия на собеседника с целью подорвать его уверенность и способность критически мыслить.
45. ... – это уровень участия сотрудников в работе компании, их готовность прилагать усилия для достижения общих целей и чувствовать себя частью коллектива.
46. Установите соответствие процессов и их характеристик:
47. Официальный документ, фиксирующий основные моменты и решения, принятые на совещании, а также распределение обязанностей и сроков выполнения задач, - это ...
48. Установленный порядок и правила проведения совещаний, включающие временные рамки, последовательность обсуждения вопросов и распределение ролей участников, - это ...
49. Деятельность, направленная на согласование и объединение действий различных подразделений и сотрудников для достижения общих целей, - это ...
50. ... - это управление процессом обсуждения или совещания, включающее контроль времени, поддержание порядка и стимулирование активного участия всех участников.
51. ... – это методика планирования и распределения времени, направленная на повышение личной и коллективной эффективности, включающая постановку целей, приоритизацию задач и контроль выполнения.
52. Установите соответствие типа участников совещания и его описания:
53. Установите соответствие функций деловых совещаний и их характеристик:
54. ... функция делового совещания заключается в оценивании оперативности и корректности выполнения задач.
55. Установите соответствие понятий и их определений:
56. ... презентация – это рекламное представление деятельности компании с целью развития партнерских отношений, привлечения инвестиций или спонсорских средств.

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

57. Установите соответствие типов слайдов презентации и их характеристик:
58. Установите соответствие понятий, касающихся презентации, и их определений:
59. Социальные ... – это отзывы, благодарности, сертификаты и другие свидетельства успешной деятельности компании, используемые в презентации для подтверждения заявленных преимуществ и достижений.
60. Устное представление информации перед аудиторией, часто сопровождаемое визуальными материалами, с целью информирования, убеждения или обсуждения – это ...
61. Краткая и целенаправленная презентация, предназначенная для привлечения внимания потенциальных инвесторов и убеждения их в ценности бизнес-идеи, - это ...
62. ... презентация – это выступление с целью донесения знаний и информации до аудитории, объяснения сути и значимости представляемых данных.
63. Расположите характеристики бизнес-питчей в порядке «концептуальный питч; продающий питч; продуктовый питч»:
64. Цели ... деловой презентации – дать аудитории уникальные предложения, выделяющие бренд среди конкурентов, и привлечь внимание к продукту или услуге компании.
65. Технология отслеживания движения глаз, позволяющая определить, на какие объекты и в какой последовательности человек обращает внимание, - это ...
66. Установите соответствие цвета и реакции на него потребителя согласно исследованиям по нейромаркетингу:
67. Установите соответствие цвета и реакции на него потребителя согласно исследованиям по нейромаркетингу:
68. ... – это маркетинговая техника, позволяющая потребителю опробовать продукт в повседневной жизни и привычных условиях.
69. Создание ярких, запоминающихся образов, которые воздействуют на эмоции и восприятие потребителей, усиливая привлекательность товара или услуги – это ...
70. ... – это использование запахов для создания атмосферы в магазинах, ресторанах и других коммерческих помещениях, что способствует увеличению времени пребывания клиентов и стимулирует их к покупкам.
71. Установите соответствие названий и примеров использования эффектов, которые, согласно исследованиям по нейромаркетингу, позволяют влиять на потребителей:

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

- 72.** ... - это древняя часть головного мозга человека, отвечающая за инстинкты и рефлексы и играющая важную роль в неосознанных решениях и реакциях, эта часть мозга отвечает за биологическое выживание и телесное функционирование.
- 73.** ... зона – пространство около кассы, где размещаются мелкие товары, которые покупатели часто приобретают импульсивно, ожидая своей очереди.
- 74.** ... искажения – это психологические эффекты, которые влияют на восприятие и принятие решений потребителями, часто приводя к нерациональным покупкам.
- 75.** Установите соответствие характеристик ведения переговоров и их содержания:
- 76.** Установите соответствие типов переговоров (по Фишеру и Юри) и их характеристик:
- 77.** Установите правильную последовательность этапов переговорного процесса:
- 78.** ... – это этап переговорного процесса, в ходе которого стороны приветствуют друг друга, устанавливают контакт, создают благоприятную атмосферу для диалога; на данном этапе важно построить доверительные отношения и показать свою готовность к конструктивному обсуждению.
- 79.** ... – это этап переговорного процесса, когда стороны совместно обсуждают предложения и варианты решений, выявляют точки согласия и разногласий, а также принимают окончательные решения по обсуждаемым вопросам.
- 80.** ... переговоров – это различные подходы и структуры, используемые для ведения переговоров, такие как жесткие переговоры, компромисс и поиск взаимной выгоды.
- 81.** ... переговоры – стратегия, при которой каждая сторона стремится настоять на своем любой ценой, что часто приводит к конфликту и невозможности достичь соглашения.
- 82.** Деловые ... – это вид совместной деятельности с партнёрами, направленный на решение проблемы и заключение договоров, сделок и контрактов.
- 83.** Программа ... – это план, включающий последовательность шагов и тактик, которые будут использоваться в ходе переговоров для достижения целей.
- 84.** ... – это последовательность шагов, включающая подготовку, начало переговоров, обсуждение, выработку решений и заключение соглашений.

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

85. Совокупность характеристик голоса, включая тембр, высоту, громкость и скорость, формирующих эмоциональную окраску речи, - это ...
86. Установите соответствие понятий и их содержания:
87. Выделение ключевой идеи или важного пункта в выступлении с помощью интонации, жестов или пауз – это ...
88. Персонально-звуковая окраска голоса, отражающая личностные особенности и эмоциональное состояние человека, - это ...
89. Движения рук и тела, подчёркивающие ключевые моменты и усиливающие восприятие информации аудиторией, - это ...
90. ... – это изменение высоты, громкости и темпа речи, используемое для акцентирования и эмоционального окрашивания сообщения.
91. Установите соответствие формы самопрезентации и её описания:
92. ... материалы – это графические элементы, такие как слайды и изображения, поддерживающие и иллюстрирующие ключевые моменты выступления.
93. Установите соответствие особенностей голоса, относящихся к просодике, и их характеристик:
94. Установите соответствие разновидностей и примеров жестов оратора:
95. ... коммуникация - это взаимодействие между людьми с помощью речи и естественного языка, обмен устными сообщениями
96. Установите соответствие понятий и их определений:
97. Установите соответствие форм устной речи и их характеристик:
98. Разнообразные движения руками и головой, которые выражают эмоциональное состояние или намерение, - это ...
99. ... - это движение мышц лица, отражающее внутреннее эмоциональное состояние человека
100. Ритмическое оформление речи, отражающее эмоциональные и логические акценты высказывания, - это ...
101. Положение тела, характерное для конкретной среды и культуры, которое отражает восприятие собственного статуса, - это ...

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

102. ... - это речь, которая воспринимается зрительно; ее изображают на бумаге или ином носителе с помощью специальных графических знаков и технических средств
103. Расположите составляющие кинесического, просодического и экстралингвистического типов невербальной коммуникации в порядке их перечисления в задании:
104. Установите соответствие типов невербальной коммуникации и относящихся к ним примеров:
105. Установите соответствие понятий и их содержания:
106. Установите соответствие формы самопрезентации и ее описания:
107. Персонально-звуковая окраска голоса, отражающая личностные особенности и эмоциональное состояние человека, - это ...
108. ... – это внимательность к своей речи и поведению, позволяющая контролировать использование слов-паразитов и других нежелательных элементов
109. Сопоставляя понятия «имидж» и «внешний вид», можно утверждать, что ...
110. ... – это изучение информации о слушателях в социальных сетях и на профессиональных платформах для лучшего понимания их интересов и ожиданий.
111. К инструментам веб-аналитики, предоставляющим данные о демографических характеристиках пользователей относятся ... (выберите два варианта ответа)
112. ... - это этап переговорного процесса, в ходе которого стороны обсуждают ключевые вопросы, обмениваются мнениями и аргументами, ведут диалог с целью найти взаимовыгодные решения; именно на этом этапе применяют тактики и методы ведения переговоров, чтобы достичь поставленных целей.
113. ... – это этап переговорного процесса, когда нужно собрать информацию о партнерах, проанализировать их интересы и позиции, сформулировать собственные цели и задачи; важно и подготовить материалы и аргументы, которые будут использоваться в ходе переговоров.
114. ... – это различные подходы и структуры, используемые для ведения переговоров, такие как жесткие переговоры, компромисс и поиск взаимной выгоды.
115. ... переговоры – это стратегия, при которой каждая сторона стремится настоять на своём любой ценой, что часто приводит к конфликту и невозможности достичь соглашения.

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

116. ... переговоров – это последовательность шагов, включающая подготовку, начало переговоров, обсуждение, выработку решений и заключение соглашений.
117. ... переговоры – это подход, при котором стороны стремятся к взаимной выгоде и сотрудничеству, используя принцип win-win.
118. Компромиссы, на которые идут стороны в процессе переговоров, чтобы достичь соглашения и удовлетворить интересы обеих сторон, – это ...
119. Установите соответствие цвета и реакции на него потребителя согласно исследованиям по нейромаркетингу:
120. Согласно исследованиям по нейромаркетингу ... цвет утешает и обнадеживает; это подходящий цвет для аудитории консерваторов и практичных людей.
121. Установите соответствие названий и примеров использования эффектов, которые, согласно исследованиям по нейромаркетингу, позволяют влиять на потребителей:
122. Создание ярких, запоминающихся образов, которые воздействуют на эмоции и восприятие потребителей, усиливая привлекательность товара или услуги, - это ...
123. Цветовая ... – это набор цветов, используемых в маркетинге и дизайне для создания определенных ассоциаций и эмоций у потребителей, влияющих на их восприятие и решения.
124. Графический ... – это процесс создания визуальных элементов презентаций, упаковок, сайтов и других материалов, направленных на привлечение внимания и формирование положительного впечатления о продукте.
125. ... нерв передает визуальную информацию от глаз к мозгу, играя ключевую роль в восприятии и реакции на визуальные стимулы.
126. ... система – это часть мозга, отвечающая за эмоции и память, играющая важную роль в принятии решений и формировании предпочтений.
127. Деловая ... – это рекламное представление деятельности компании с целью развития партнерских отношений, привлечения инвестиций или спонсорских средств.
128. Коллекция работ, проектов или достижений, представляемая в рамках презентации для демонстрации опыта и компетенций компании или команды, - это ...

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

- 129.** ... презентации – это логически выстроенный план изложения материала, включающий вводные, основные и заключительные части, предназначенный для обеспечения ясности и последовательности передачи информации.
- 130.** ... действий участников презентации – это процесс их согласования и объединения для достижения поставленных целей и обеспечения эффективного взаимодействия.
- 131.** Устное представление информации перед аудиторией, часто сопровождаемое визуальными материалами, с целью информирования, убеждения или обсуждения - это ...
- 132.** Краткая и целенаправленная презентация, предназначенная для привлечения внимания потенциальных инвесторов и убеждения их в ценности бизнес-идеи, – это инвесторский ...
- 133.** Цель ... деловой презентации - познакомить с особенностями компании в целом, либо с отдельным её товаром или услугой.
- 134.** Проводимая по заранее установленному плану официальная встреча группы людей для обсуждения вопросов, принятия решений и постановки задач, - это ...
- 135.** ... – это управление процессом обсуждения или совещания, включающее контроль времени, поддержание порядка и стимулирование активного участия всех участников.
- 136.** ... – это стиль управления, при котором руководитель проекта выступает не только лидером и наблюдателем, но и активным участником обсуждения и решения проблемы.
- 137.** ... функция делового совещания заключается в передаче актуальных данных и сборе отчётности о текущих проектах в компании.
- 138.** ... связь – это информация о качестве выполненной работы, получаемая сотрудниками от руководства или коллег, которая помогает корректировать действия и улучшать результаты.
- 139.** Беседа, направленная на решение конфликтных ситуаций и поиск взвешенных решений, - это ... беседа
- 140.** ... – это процесс влияния на собеседника с целью принятия им предложенных решений или идей.
- 141.** Если во время выступления возникает ситуация, когда нужно продолжать говорить, но сказать уже не о чем, т.к. все темы исчерпаны, - имеет место такая типичная коммуникационная ошибка, как ...
- 142.** Подготовка к деловой беседе включает несколько этапов - так, на этапе ... ещё раз проверяется и утверждается план беседы.

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

143. В процессе делового общения могут возникнуть ... ошибки, мешающие эффективной передаче информации.
144. ... – это взаимодействие между людьми с помощью речи и естественного языка, обмен устными сообщениями.
145. ... речь – это речь, произносимая вслух и воспринимаемая на слух, обладающая спецификой интонации, мелодики и логических ударений.
146. Установите соответствие понятий и их определений:
147. ... – это движение мышц лица, отражающее внутреннее эмоциональное состояние человека.
148. Разнообразные движения руками и головой, которые выражают эмоциональное состояние или намерение, – это ...
149. Основная функция внешней речи, обеспечивающая передачу какой-либо информации в процессе общения, – это ... функция.
150. Положение тела, характерное для конкретной среды и культуры, которое отражает восприятие собственного статуса, – это ...
151. Кинесическая система знаков включает в себя ... (укажите 3 варианта ответа)
152. ... тип невербальной коммуникации включает запах тела, запах косметики и парфюмерии.
153. Скрытое психологическое воздействие, направленное на достижение своих интересов без информирования партнера об истинных целях общения, - это ...
154. ... - это форма общения, при которой один участник управляет поведением другого через приказы и указания.
155. Установите соответствие понятий и их определений:
156. ... – это процесс обмена информацией и действиями между участниками коммуникации для достижения общих целей.
157. Установите соответствие названия приема манипуляции и его содержания:
158. ... – это способность человека эффективно взаимодействовать с окружающими, устанавливать и поддерживать контакт.

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://sinerqy.com)



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
на нас в Телеграм



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

159. Используя технику противостояния негативному влиянию партнёра-оппонента ..., человек соглашается с утверждением оппонента, которое является правдой, но делает это частично, при определённых условиях или в общем смысле.

[t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)

<https://sinerqy.com>

[t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)

[t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)

<https://sinerqy.com>

[t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)

[t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)

<https://sinerqy.com>

[t.me/sinerqy](https://t.me/sinerqy)

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



WhatsApp



Telegram



Max



[sinerqy@yandex.ru](mailto:sinerqy@yandex.ru)



[sinerqy.com](https://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/>