



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. Деловая коммуникация – это ...
2. В решении деловых вопросов люди используют не только слова, с помощью которых общаются, убеждают, заинтересовывают собеседника. Большее значение имеют невербальные коммуникативные средства. Какой собеседник использует «закрытые невербальные средства»?
3. К невербальным средствам общения относятся....
4. Вербальным средством коммуникации является ...
5. Взгляд, фокусирующийся в области между линией глаз и центром лба, называют ...
6. Коммуникативные проявления, противоречащие друг другу (например, улыбка и перекрещенные руки), называются ...
7. Коммуникативные проявления, согласующиеся друг с другом (например, поперечная морщина между бровями и сжатые в кулаки пальцы), называются ...
8. Установите соответствие между понятиями:
9. Установите соответствие между понятиями:
10. Вид слушания, предполагающий минимальное вмешательство в речь собеседника при максимальной сосредоточенности на ней, называется ...
11. Вид слушания, при котором участник делового взаимодействия уделяет большее внимание «считыванию» чувств, а не речи собеседника, называется ...
12. Вид слушания, при котором с говорящим устанавливается обратная связь (с помощью активного использования невербальных средств, расспрашивания, перефразирования), называется ...
13. К внутренним помехам слушания можно отнести ...
14. Деловые переговоры – это ...
15. Подход к ведению переговоров, ориентированный на консенсус, на поиск решения, удовлетворяющего все стороны, называется ... подходом, или методом принципиальных переговоров.

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

16. Форма делового общения, предназначенная для достижения соглашения, когда стороны имеют либо совпадающие, либо противоположные интересы - это...

17. Определите последовательность стадий деловых переговоров:

18. Кейс задание. Команда музыкального проекта обсуждает варианты решения ведения переговоров. Одному сотруднику важно сохранить деловые отношения, атмосферу сотрудничества и взаимодействия. Другой, настаивает на том, что его позиция верная и надо согласиться с ней, не обращая внимание на климат отношений. Тогда, его оппонент спрашивает: «Поясни, пожалуйста, какие возможности даст нам твоё решение? Как ты планируешь их использовать? Что с ним делать?». Какой прием переговоров использует сотрудник?

19. Кейс задание. Продюсер недоволен сроками организации тура. Он звонит в транспортную компанию и начинает разговор: "Это совершенно недопустимая задержка. Мы требуем компенсацию с Вашей стороны за такую халатность!" В ответ менеджер логистики транспортной компании говорит: "Я слышу Ваше возмущение. При этом я предлагаю иначе построить обсуждение данной ситуации. Мы ведь с Вами понимаем, что лучше сначала разобраться, какие требования к срокам поставки обозначены были в договоре, а потом вернуться к обсуждению претензий - согласны?" «Ну конечно!» - возмущенно подтверждает менеджер. Какой прием использовал менеджер по логистике?

20. Кейс задание. Продюсер пытается договориться с организаторами тура о повышении оплаты за выполненную работу. Пока договориться не получается. Сначала организаторы не могли найти время на разговор, потом сказали «нет». Продюсер обиделся и отказался продолжать разговор. Однако вопрос требует решения, и он пожаловался директору. Директор сказал: «Подожди, давай подойдем к вопросу спокойно. Ты можешь обижаться на организаторов за то, что они тебе отказали. Но давай отделим мух от котлет: обида – отдельно, а решение вопроса – отдельно». Какому принципу проведения переговоров следует директор тура?

21. Кейс задание. Концертный директор и сотрудник обсуждают возможность удаленной работы. Сотрудник хочет часть времени работать удаленно – из дома. Руководитель говорит: "Пожалуйста, четко объясните, зачем Вы хотите иметь возможность работать удаленно? Зачем это Вам нужно?" Какому принципу проведения переговоров следует руководитель?

22. В коммуникации информационные шумы:

23. Вид общения, связанный с психическим состоянием человека:

24. Понимание внутреннего состояния партнера по деловому общению:

25. Деловая коммуникация состоит из следующих элементов:

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

26. Вертикальные коммуникации в деловом общении:

27. Этапы делового коммуникативного процесса:

28. Целью делового общения является ...

29. Назовите вид общения, связанный с психическим состоянием человека, наиболее информативный в переговорном процессе

30. Барьеры, возникающие в переговорном процессе:

31. В деловой коммуникации применяются следующие виды слушания:

32. В процессе переговоров эти типы вопросов позволяют получить больше информации:

33. Невербальные средства, используемые в деловой коммуникации:

34. Переговоры как особая форма деловой коммуникации содействуют:

35. На этапе подготовки к переговорам:

36. Соглашение в переговорном процессе возможно достичь следующим способом:

37. В переговорном процессе объективными критериями, позволяющие оценить разработанные варианты решения проблемы могут быть:

38. Согласно принципиальному подходу к ведению переговоров стратегия включают в себя:

39. В решении деловых вопросов люди используют не только слова, с помощью которых общаются, убеждают, заинтересовывают собеседника. Большее значение имеют невербальные коммуникативные средства.

Какой собеседник использует «открытые невербальные средства»?

40. Сотрудница, у которой возникли серьезные сложности, обсуждает переход на гибкий график работы. Когда основные договоренности достигнуты, она говорит: «Да, а можно мне еще сократить рабочую неделю на 2 часа? Я буду все успевать за счет лучшей организации работы». Какую манипуляцию использует сотрудница?

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com