



## Деловые коммуникации в музыкальной индустрии.кс\_СПО

- 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.
- 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 руководить?
- 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:
- 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?

