



## Деловые коммуникации в спорте.dor\_БАК\_24-100-Б

- 1 Установите соответствие тактик, которые применяют в стратегии сотрудничества, и их описаний:
- 2 Установите соответствие стратегии в деловой коммуникации в спорте и их характеристик:
- 3 Информация, материалы или элементы, которые создаются, предоставляются или распространяются для коммуникации, образования, развлечения или привлечения внимания аудитории, – это ...
- 4 Цифровое медийное содержание, такое как аудиозаписи, видеозаписи или тексты, которое доступно для онлайн-потребления через интернет, – это ...
- 5 ... – это стратегия создания, развития и управления брендом, который представляет собой уникальную идентичность продукта, услуги, компании или персоны
- 6 В стратегии ... применяются такие тактики, как ясное выражение своих интересов, агрессивная защита и прямое сравнение
- 7 В случае применения такой тактики воздействия и противодействия, как ..., шутки, обороты речи или нестандартные приемы создают близость и расположение аудитории, что помогает смягчить восприятие информации и установить более доверительные отношения
- 8 В случае ведения переговоров со слабой позиции используются различные приемы – в частности, можно ..., подчеркивая силу и авторитет собеседника, что создает благоприятные условия для принятия нужных вам решений
- 9 К характеристикам императива относят ... (укажите 2 варианта ответа)
- 10 Установите соответствие основных тактик, которые применяют в стратегии соперничества, и их содержания:
- 11 ... коммуникации – это использование слов и языка в процессе общения; это не только конкретные слова, но и их выбор, порядок, структура предложений, а также интонация и ритм речи





- 12) ... – это окружающая обстановка, условия или обстоятельства, в которых происходит какое-либо явление или событие; применительно к коммуникации это факторы, которые влияют на восприятие и понимание передаваемой информации (социокультурные особенности, место и время общения, предыдущий опыт участников общения и др.)
- 13) Говоря о роли языка в установлении доверительных отношений при деловом общении, можно утверждать, что ... (укажите 3 варианта ответа)
- 14) ... – это способность постигать чувства, переживания и позицию других людей, а также готовность откликаться на эти аспекты с сочувствием и пониманием
- 15) ... – это мощный инструмент, который формирует впечатления, влияет на эмоции и устанавливает отношения; его правильное использование в деловой среде требует внимательности, адаптации к контексту и умения взаимодействовать с различными аудиториями
- 16) Установите соответствие основных принципов эффективного устного общения и их содержания:
- 17) Установите соответствие основных принципов эффективного устного общения и их содержания:
- 18) Такой невербальный элемент языковой коммуникации, как ..., может отражать уверенность или неуверенность – например, прямая осанка и поднятая голова могут свидетельствовать об уверенности, а согнутая спина и опущенная голова указывать на неуверенность
- 19) ... – это естественный способ выражения эмоций, например, поднятая рука может означать уверенность или готовность, а махание рукой может выражать приветствие или радость
- 20) Вербальные средства делового общения формируют основу ясного выражения идей, ... средства – позволяют эффективно управлять впечатлением и формировать нужное взаимодействие, а паралингвистические средства – подчеркивают эмоциональную окраску коммуникации
- 21) ... беседы направлены на обмен информацией и координацию действий, они охватывают все уровни обсуждения внутри компании; это совещания руководства, конференции, совещания по вопросам стратегии





- (22) Установите соответствие современных технологий, которые внедряют инновации и повышают эффективность этапов деловой беседы, и примеров их использования:
- (23) Установите правильную последовательность шагов подготовки деловой беседы – важного этапа, который определяет успешность взаимодействия:
- (24) Деловая ... – это один из ключевых инструментов эффективных коммуникаций; первоначально это платформа для обмена информацией, возможность выразить мысли, идеи и взгляды в понятной для всех форме
- (25) ... – это объединение различных элементов в единое целое
- (26) ... – это взаимодействие элементов, при котором их совместное действие более эффективно, чем действие каждого по отдельности
- (27) Говоря о значении деловой беседы, можно утверждать, что ...
- (28) ... в деловой беседе – это искусство влияния и формирования общего понимания, чтобы достичь согласия и поддержки; это требует твердых аргументов и умения адаптироваться к индивидуальным особенностям аудитории
- (29) Основной метод убеждения – это ...
- (30) ... – это формальное или неформальное обязательство сделать что-то, предоставить услугу или выполнить определенное действие; в деловых коммуникациях это создает основу для доверия и устанавливает стандарты ответственности
- (31) ... – короткое собрание руководителя и всего коллектива, где сотрудники отчитываются о проделанной работе за день/неделю/месяц
- (32) ... имеют определенную цель и направлены на обсуждение вопросов, заключение соглашений, контрактов, подписание документов
- (33) Установите соответствие форм деловой коммуникации и их содержания:
- (34) ... отношения – это взаимодействие и отношения между участниками коммуникации, влияющие на ее эффективность





- 35) ... совещания – это документ, который фиксирует основные моменты и принятые решения на совещании, а также обязательства участников
- 36) Установите соответствие видов деловых совещаний в спорте и их целей:
- 37) В ходе ... его участники – тренерский штаб, физиотерапевты, аналитики планируют тренировки, адаптируют подходы в зависимости от ситуации, обсуждают состав команды
- 38) Установите правильную последовательность этапов проведения совещания для принятия решений:
- 39) Этапы проведения ... совещания включают сбор и подготовку данных о текущем состоянии организации и внешней среде, анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, обмен мнениями и идеями, определение ключевых целей и задач, а также конкретных шагов для их реализации
- 40) Этапы проведения ... совещания включают определение инструментов и программ, предоставление участникам необходимого материала и повестки дня, обеспечение стабильного подключения и технической поддержки, обсуждение вопросов и обмен мнениями, запись ключевых моментов и решений
- 41) ... презентации – это ожидаемые результаты и задачи, которые ставятся перед выступающим для воздействия на аудиторию
- 42) ... презентации – это соблюдение определенных принципов и профессиональное поведение в процессе выступления
- 43) ... – это инструмент коммуникации между компанией или предпринимателем и их партнерами, клиентами или потенциальными инвесторами, который создает впечатление в процессе представления идеи или продукта и озвучивает аргументы в поддержку проекта
- 44) Основным стандартом для создания и представления презентации считается ...
- 45) Установите правильную последовательность этапов планирования выступления на презентации:
- 46) ... – это этап подготовки презентации, на котором вы должны понять, чего хотите достичь с помощью выступления: информировать, убедить, вдохновить или продать





- 47) Чтобы повысить успешность вашего выступления на презентации, постарайтесь уложиться в ... – количество слайдов должно поддерживать динамику выступления, но не создавать беспорядок для аудитории
- 48) Установите соответствие видов презентаций и их целей:
- 49) Целью ... презентации является представление стратегических планов, отчетов, принятие решений на уровне руководства
- 50) Существует несколько тактических подходов для успешного проведения презентации, в частности, рекомендуется ... – повторите основные идеи, подчеркните важность темы и оставьте аудиторию с четким посланием
- 51) ... – это процесс взаимодействия между сторонами с целью достижения взаимовыгодного соглашения
- 52) Установите соответствие понятий и их определений:
- 53) ... метод ведения переговоров заключается в готовности партнеров учитывать интересы друг друга и идти на уступки; этот метод предполагает отказ от исходных требований и формулировку новых условий для соглашения
- 54) Установите соответствие классификаций переговоров и соответствующих им примеров:
- 55) ... переговоры предполагают участие третьей стороны, иногда представленной группой людей, общественной организацией или даже государством
- 56) ... функция переговоров позволяет участникам быть в курсе действий друг друга
- 57) ... функция переговоров используется, когда одна сторона стремится изменить точку зрения оппонента
- 58) ... модель переговоров сфокусирована на распределении ресурсов, где выигрыш одной стороны – это убыток для другой; такая модель применяется в ситуациях, где стороны имеют противоположные интересы и борются за ограниченные ресурсы
- 59) Расположите шаги подготовки к в хронологическом порядке:
- 60) ... применяется, когда партнер ведет позиционные переговоры; основная идея этого метода – убеждение партнера учитывать общественные взаимосвязи, которые обеспечивают взаимную выгоду





- 61) Установите соответствие тактик, которые применяют в стратегии сотрудничества, и их описаний:
- 62) ... – это информация, материалы или элементы, которые создаются, предоставляются или распространяются для коммуникации, образования, развлечения или привлечения внимания аудитории
- 63) ... – это цифровое медийное содержание, такое как аудиозаписи, видеозаписи или тексты, которое доступно для онлайн-потребления через интернет
- 64) ... – это процесс активного участия в коммуникации, в ходе которого слушающий сосредотачивает внимание на собеседнике, демонстрирует заинтересованность и стремится полностью понять передаваемую информацию
- 65) Установите соответствие стратегии в деловой коммуникации в спорте и их характеристик:
- 66) В стратегии ... применяются такие тактики, как отказ от дискуссии, отсрочка и уход от темы
- 67) В случае применения такой тактики воздействия и противодействия, как ..., используется аргументация на основе будущих событий или тенденций для обоснования предлагаемых действий
- 68) В случае ведения переговоров со слабой позиции используются различные приемы – в частности, можно ..., то есть показать слабость и непонимание предмета спора, что может сбить оппонента с толку и позволит вам использовать его невнимание в своих целях
- 69) ... – это коммуникативная технология, которая направлена на мышление и поведение другого человека с использованием хитрых, скрытых методов; она часто предполагает искусственное создание ситуаций или воздействие на эмоциональное состояние для достижения желаемого результата
- 70) Установите соответствие основных тактик, которые применяют в стратегии соперничества, и их содержания:
- 71) ... коммуникации – это прямые, категоричные высказывания, которые направлены на вызов к действию или принятию решений.





- 72) ... – это окружающая обстановка, условия или обстоятельства, в которых происходит какое-либо явление или событие; применительно к коммуникации это факторы, которые влияют на восприятие и понимание передаваемой информации (социокультурные особенности, место и время общения, предыдущий опыт участников общения и др.)
- 73) ... коммуникации – это элементы общения, которые включают в себя жесты, мимику, позу, мимику лица, контакт глаз и дают более полное представление о коммуникативных намерениях
- 74) ... – это способность постигать чувства, переживания и позицию других людей, а также готовность откликаться на эти аспекты с сочувствием и пониманием
- 75) Установите соответствие основных принципов эффективного устного общения и их содержания:
- 76) Установите соответствие основных принципов эффективного устного общения и их содержания:
- 77) ... – это мощный инструмент, который формирует впечатления, влияет на эмоции и устанавливает отношения; его правильное использование в деловой среде требует внимательности, адаптации к контексту и умения взаимодействовать с различными аудиториями
- 78) Установите соответствие невербальных элементов языковой коммуникации и соответствующих им примеров:
- 79) Экспрессивная ... может создавать впечатление открытости и искренности; ее сопоставление с контекстом общения помогает более точно интерпретировать чувства и намерения собеседника
- 80) Вербальные средства делового общения формируют основу ясного выражения идей, невербальные средства – позволяют эффективно управлять впечатлением, а ... средства – подчеркивают эмоциональную окраску коммуникации и могут оказывать значительное воздействие на восприятие информации
- 81) ... – это одна из сторон какого-либо вопроса (явления), то, как он видится с определенной точки зрения
- 82) ... – это объединение различных элементов в единое целое
- 83) Взаимодействие элементов, при котором их совместное действие более эффективно, чем действие каждого по отдельности, – это ...
- 84) Говоря о значении деловой беседы, можно утверждать, что ...







- 85) Установите соответствие видов деловой беседы и их характеристик:
- 86) Установите соответствие современных технологий, которые внедряют инновации и повышают эффективность этапов деловой беседы, и примеров их использования:
- 87) Установите соответствие видов современных технологий, которые внедряют инновации и повышают эффективность этапов деловой беседы, и соответствующих примеров:
- 88) Установите правильную последовательность шагов подготовки деловой беседы – важного этапа, который определяет успешность взаимодействия:
- 89) ... в деловой беседе – это искусство влияния и формирования общего понимания, чтобы достичь согласия и поддержки; это требует твердых аргументов и умения адаптироваться к индивидуальным особенностям аудитории
- 90) ... – это формальное или неформальное обязательство сделать что-то, предоставить услугу или выполнить определенное действие; в деловых коммуникациях это создает основу для доверия и устанавливает стандарты ответственности
- 91) ... – это организованная форма делового общения, которая нацелена на обсуждение вопросов, принятие решений или обмен информацией между участниками; это своеобразный инструмент управления бизнесом, который нуждается в оценке эффективности и анализе достигнутых результатов
- 92) Установите соответствие форм деловой коммуникации и их содержания:
- 93) Тактики ... – это методы использования аргументации для воздействия на собеседников
- 94) ... – это процесс формирования единой команды для достижения общих целей
- 95) ... совещания – это документ, который фиксирует основные моменты и принятые решения на совещании, а также обязательства участников
- 96) Установите соответствие видов деловых совещаний в спорте и их целей:
- 97) В ходе ... его участники – главный тренер, капитан команды, тренеры по тактике обсуждают противника, анализируют сильные и слабые стороны, разрабатывают план действий







- 108) Установите правильную последовательность этапов проведения информационного совещания:
- 109) Установите правильную последовательность этапов проведения стратегического совещания:
- 100) Этапы проведения ... совещания включают подготовку задач и стимулирующих материалов, генерацию идей участниками, обмен мнениями и анализ собранных идей, создание визуальных представлений или примеров идей, обсуждение созданных прототипов и их улучшение
- 101) ... презентации – это ожидаемые результаты и задачи, которые ставятся перед выступающим для воздействия на аудиторию
- 102) ... презентации – это соблюдение определенных принципов и профессиональное поведение в процессе выступления
- 103) Деловая ... – это специально организованное выступление с целью представить бизнес-аудитории определенную информацию, продукты, идеи или проекты
- 104) ... технологии в презентации – это используемые при ее подготовке и проведении новейшие технологии, такие как виртуальная и дополненная реальность
- 105) Установите правильную последовательность этапов планирования выступления на презентации:
- 106) Такой этап подготовки презентации, как ..., включает в себя также оценку аудитории и их потребностей, чтобы адаптировать контент к интересам слушателей
- 107) Чтобы повысить успешность вашего выступления на презентации, ... – это обеспечит узнаваемость и поможет аудитории лучше запомнить вас и ваше предложение
- 108) Установите соответствие видов презентаций и их целей:
- 109) Установите соответствие видов презентаций и их целей:
- 110) Существует несколько тактических подходов для успешного проведения презентации, в частности, рекомендуется ... – задавайте вопросы, проводите опросы или предлагайте участие в обсуждении
- 111) ... – это процесс взаимодействия между сторонами с целью достижения взаимовыгодного соглашения.
- 112) Установите соответствие понятий и их определений:





- 113) ... переговорного процесса – это хронологический порядок событий в ходе переговоров
- 114) Установите соответствие классификаций переговоров и соответствующих им примеров:
- 115) ... переговоры предполагают непосредственное взаимодействие сторон для решения проблемы, достижения соглашений и выполнения поставленных целей
- 116) Установите соответствие основных функций переговоров и их содержания:
- 117) ... функция переговоров используется, когда одна сторона стремится изменить точку зрения оппонента
- 118) ... – это модель переговоров, которая основана на стремлении к созданию соглашений, при которых обе стороны выигрывают, ее цель – максимизировать общую выгоду; в данной модели акцент делается на сотрудничестве и поиске решений, которые удовлетворяют обе стороны
- 119) Установите правильный порядок шагов подготовки к переговорам:
- 120) ... – это метод ведения переговоров, в котором внимание акцентируется на подготовительном этапе; здесь осуществляется планирование результатов, предусматриваются идеальное, оптимальное и вынужденное решение проблемы и предложения партнера, которые следует отклонить
- 121) В деловой коммуникации в спорте применяются различные стратегии. Одна из этих стратегий основывается на идее, что совместные усилия приведут к более высоким результатам, чем индивидуальные. Здесь важно слушать партнера, делиться информацией и искать компромиссы. Суть этой стратегии в том, чтобы все участники процесса остались в выигрыше. Пример данной стратегии: баскетбольная и хоккейная команды Казани объединяют усилия и проводят совместные маркетинговые кампании. Создается общий билет, который дает доступ к матчам обеих команд со скидками. Это партнерство помогает расширить аудиторию, повысить интерес болельщиков и создать позитивный образ городского спорта в целом. Назовите стратегию, о которой идет речь в данном примере.





- 122) В деловой коммуникации в спорте применяются различные стратегии. Вот пример применения одной из данных стратегий. Две теннисные звезды – Даниил Медведев и Андрей Рублев – соперничают за подписание спонсорского контракта с одним и тем же брендом. Их команды активно используют конкуренцию для того, чтобы улучшить условия сотрудничества, получить дополнительные бонусы и выгодное предложение от спонсора. Назовите стратегию, о которой идет речь в данном примере.
- 123) В деловой коммуникации в спорте применяются различные стратегии. При использовании одной из этих стратегий одна сторона осознанно идет на уступки и соглашается на условия оппонента. Результатом такой стратегии являются хорошие отношения с более сильным соперником и его расположение. Собственные интересы и цели уходят на второй план. Назовите стратегию, о которой идет речь в данном примере.
- 124) Капитан хоккейной команды «Нью-Йорк Рэйнджерс» дает отчет о прошедшем матче. Он сказал: «Были слабости в работе линии защиты, особенно в реакции на быстрые контратаки соперника. Но мы планируем усилить тренировки по тактике в обороне». Какой принцип эффективного устного общения иллюстрирует эта фраза тренера?
- 125) Менеджер футбольного клуба «Балтика» в обсуждении возможного трансфера нового игрока с представителями клуба сказал: «Мы рассматриваем трансфер игрока с опытом в защите, который способен обеспечить стабильность и контроль в обороне, что поднимет качество нашей команды». Какой принцип эффективного устного общения иллюстрирует эта фраза тренера?
- 126) Совместное использование вербальных и невербальных элементов в коммуникации позволяет максимально воздействовать и передавать информацию. Например, во время обсуждения новой тактики тренер занимает устойчивую позу, демонстрирует уверенность, и в то же время акцентирует внимание на важных аспектах при помощи слов. Охарактеризуйте данный пример использования вербальных и невербальных элементов в коммуникации.





- 127) Деловая беседа в спорте требует глубокого знания предмета и владения технологиями подготовки и проведения разговоров. Рассмотрим пример таких технологий. Спортивный директор футбольного клуба «Ювентус» проводит беседу с представителями болельщиков. Болельщики задают вопросы в реальном времени через онлайн-платформу и голосуют за предложенные идеи. Это улучшает взаимодействие между клубом и фанатами и создает ощущение вовлеченности и важности. Охарактеризуйте приведенный пример.
- 128) Деловая беседа в спорте требует глубокого знания предмета и владения технологиями подготовки и проведения разговоров. Рассмотрим пример таких технологий. Маркетолог футбольного клуба «Челси» использует в беседе с молодежной аудиторией поп-культурные аналогии, актуальные мемы и язык социальных сетей. Это помогает клубу привлекать внимание и взаимодействовать с молодыми болельщиками. Охарактеризуйте приведенный пример.
- 129) Подготовка деловой беседы – это важный этап, который определяет успешность взаимодействия и включает в себя несколько шагов. На одном из шагов подготовки деловой беседы ключевыми элементами являются структурирование информации, выбор методов воздействия и определение основных сообщений. Назовите этот шаг подготовки деловой беседы.
- 130) Этот официальный документ служит источником информации и доказательством принятых на совещании решений. Важно, чтобы он был составлен точно и отражал ключевые моменты совещания. Вот его основные пункты: заголовок; список присутствующих; повестка дня; введение; обсуждение; принятые решения; задачи и ответственные; сроки; заключение. Как называется данный документ?
- 131) Проведение совещания зависит от его вида. Вот этапы проведения одного из видов совещаний: - разработать и подготовить обучающие материалы; - рассказать теоретическую информацию; - отработать на практике новые знания; - дать участникам возможность задать вопросы и обсудить материал; - проанализировать процесс обучения и обеспечить сбор обратной связи. Назовите данный вид совещаний.





- 132) Существует множество видов совещаний, выбор которых зависит от целей, задач и контекста мероприятия. В частности, есть совещания, которые содействуют креативному процессу и поиску инноваций. Через игры и упражнения в ходе таких совещаний стимулируется творческое мышление, собираются идеи и предложения, на основе которых создается прототип. Назовите данный вид совещаний.
- 133) Деловая презентация обладает особенностями, на которые необходимо обратить внимание при подготовке. В частности, спикеру важно уметь владеть голосом, создавать паузы и делать речь живой. О какой особенности презентации идет речь?
- 134) Существует несколько видов презентаций. Вот пример одного из этих видов. Тренер команды встречается с игроками перед решающим матчем. Он использует презентацию для поднятия духа команды, демонстрирует истории успеха, рассказывает о достижениях и формулирует общие цели команды. Все это мотивирует игроков на высокий результат. К какому виду презентации относится приведенный пример?
- 135) Существует несколько видов презентаций. Вот пример одного из этих видов. Презентация проводится руководством спортивного клуба для потенциальных спонсоров. Она включает в себя информацию о популярности клуба, его целевой аудитории, рекламных возможностях и предложениях по сотрудничеству. К какому виду презентации относится приведенный пример?
- 136) Выделяют 3 основные функции деловых переговоров. Пример реализации одной из этих функций: заказчик, который делится деталями проекта. Другой пример: член команды, который рассказывает о ходе задачи на планерке. О какой функции переговоров идет речь в данных примерах?
- 137) Переговоры в спорте зависят от целей, участников и контекста. Например, клубы могут вести переговоры о переходе игрока, стороны могут торговаться условиями контракта, суммой трансфера, бонусами и другими аспектами. О каких переговорах идет речь в этих примерах?
- 138) Переговоры в спорте зависят от целей, участников и контекста. Например, процесс подписания контракта требует переговоров, в которых стороны обсуждают условия трудового соглашения, зарплату, требования к тренерскому штабу и другие юридические аспекты. О каких переговорах идет речь в данном случае?

