



Деловые коммуникации в спорте.фис_БАК

- 1 Деловая коммуникация – это ...
- 2 Вид слушания, предполагающий минимальное вмешательство в речь собеседника при максимальной сосредоточенности на ней, называется ...
- 3 Вид слушания, при котором участник делового взаимодействия уделяет большее внимание «считыванию» чувств, а не речи собеседника, называется ...
- 4 Вид слушания, при котором с говорящим устанавливается обратная связь (с помощью активного использования невербальных средств, расспрашивания, перефразирования), называется ...
- 5 К внутренним помехам слушания можно отнести ...
- 6 Деловые переговоры – это ...
- 7 Определите последовательность стадий деловых переговоров:
- 8 Администрация спортивного клуба 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 твое решение? Как ты планируешь их использовать? Что с ним делать?». Какой прием переговоров использует сотрудник?
- 9 Спортивный менеджер недоволен сроками организации соревнований. 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?





- 10 Спортивный менеджер пытается договориться с организаторами соревнований о повышении оплаты за выполненную работу. Пока договориться не получается. Сначала организаторы не могли найти время на разговор, потом сказали «нет». Спортивный менеджер 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?
- 11 Спортивный менеджер и сотрудник администрации клуба обсуждают возможность удаленной работы. Сотрудник хочет часть времени работать удаленно – из дома. Спортивный менеджер говорит: "Пожалуйста, четко объясните, зачем Вы хотите иметь возможность работать удаленно? Зачем это Вам нужно?" Какому принципу проведения переговоров следует спортивный менеджер?
- 12 Понимание внутреннего состояния партнера по деловому общению:
- 13 Вертикальные коммуникации в деловом общении:
- 14 Этапы делового коммуникативного процесса:
- 15 Целью делового общения является ...
- 16 Переговоры как особая форма деловой коммуникации содействуют:
- 17 На этапе подготовки к переговорам:
- 18 Соглашение в переговорном процессе возможно достичь следующим способом:
- 19 В переговорном процессе объективными критериями, позволяющие оценить разработанные варианты решения проблемы могут быть:
- 20 Согласно принципиальному подходу к ведению переговоров стратегия включают в себя:

