



Деловые коммуникации и навыки ведения переговоров.он(dor)

- 1 ... – это процесс общения или обмена информацией между двумя и более людьми
- 2 ... – это форма общения между деловыми партнерами, направленная на совместное решение проблем, затрагивающих их интересы
- 3 Определите хронологическую последовательность стадий деловых переговоров:
- 4 Функцией социального контроля в деловой коммуникации является ...
- 5 В числе этапов делового коммуникативного процесса ...
- 6 Модель переговорного процесса обозначается аббревиатурой ...
- 7 Получить информацию об интересах, позициях и подходах сторон в переговорах способствует ... функция
- 8 Деловые переговоры с целью успокоить оппонента, выиграть время, создать видимость стремления к сотрудничеству относятся к ... переговорам
- 9 Деловая коммуникация, направленная на сближение интересов и достижение соглашения, – это ...
- 10 Для проведения переговоров с контрагентами используют ... общения
- 11 Доброжелательную улыбку собеседника можно отнести к ... обратной связи
- 12 Если на просьбу соседа не шуметь другой сосед отвечает, что его не интересует чужое мнение, то данный ответ является примером ... обратной связи
- 13 Вертикальные коммуникации в деловом общении – это ...
- 14 ... коммуникации – любые коммуникации внутри организации, осуществляемые между различными уровнями и подразделениями



- (15) ... коммуникации – различные формы общения между коллегами, т.е. равными по иерархическому уровню индивидами внутри одного подразделения, или между подразделениями
- (16) Установите соответствие между этапами деловых переговоров и задачами, решаемыми на этих этапах:
- (17) В случае ... переговоров стороны рассматриваются в противостоянии как скрытые враги, а основной целью таких переговоров является победа, то есть достижение своего соглашения любой ценой на своих условиях
- (18) В случае ... переговоров стороны рассматриваются как партнеры, встретившиеся для достижения эффективного результата, который наилучшим образом удовлетворит не изначально заявленные позиции, а интересы каждой стороны
- (19) При долгосрочном взаимодействии для реализации собственных интересов следует ...
- (20) Авторы подхода к ведению переговоров, согласно которому для достижения оптимального результата необходимо разграничить «позиции» и «интересы» участников, – это У. Юри и ...
- (21) Наиболее известные матричные модели, описывающие стратегии поведения участников переговоров, включают модель ...
- (22) Говоря о деловых переговорах, следует отметить, что ...
- (23) Сторона с более слабой позицией может усилить свое влияние в ходе переговоров за счет такого тактического приема, как ...
- (24) Тактические приемы, используемые в рамках партнерской стратегии, включают ...
- (25) Соглашения в переговорном процессе возможно достичь с помощью ...
- (26) В переговорном процессе объективными критериями, позволяющими оценить разработанные варианты решения проблемы, ...
- (27) Деловые переговоры – это ...
- (28) По своим целям деловые переговоры максимально близки к ...
- (29) Включение в состав обсуждаемых проблем пунктов, которые потом можно безболезненно снять, сделав вид, что это является уступкой, – это тактический прием ...



- (30) К типам вопросов, позволяющим получить больше информации в процессе переговоров, относят ... вопросы
- (31) ... изучает особенности организации личного пространства человека во время общения с другими людьми
- (32) Одним из способов подачи позиции является ...
- (33) Информационно-коммуникативная функция переговоров в наибольшей степени реализуется на этапе ...
- (34) Итогом переговоров может быть, в частности, ... решение
- (35) ... – система невербальной коммуникации, которая включает в себя естественные запахи человеческого тела и искусственные запахи (например, духи или благовония)
- (36) ... – система невербальной коммуникации, которая включает в себя параметры голоса (громкость и тембр голоса, скорость, ритмичность, звучность и мелодичность речи)
- (37) ... – система невербальной коммуникации, которая включает в себя неречевые вкрапления в речь
- (38) Установите соответствие между репрезентативными системами и их субмодальностями:
- (39) К преимуществам проведения переговоров на своей территории относят тот факт, что ...
- (40) К недостаткам проведения переговоров на своей территории относят тот факт, что ...
- (41) К факторам, влияющим на процесс принятия решений в условиях конфликта и кризиса, относят ...
- (42) Подготовка досье для переговоров включает ...
- (43) Феномен принятия решений в малой группе, известный как «сдвиг в выборе», предполагает ...
- (44) По мнению У. Фишера и Р. Юри, наиболее значимая компонента анализа проблемы перед началом переговоров – это ...
- (45) Предстартовые маневры, проводимые с целью укрепить стартовые позиции, включают ...
- (46) ... помогает понять внутреннее состояние партнера по переговорам



- 47) Функцией социального контроля в переговорах является ...
- 48) Этапы делового коммуникативного процесса в переговорах включают ...
- 49) К паралингвистическим сигналам относят ...
- 50) Выделяют такие типы жестов, как ...
- 51) Установите соответствие между типами жестов и их описанием:
- 52) Типы аргументации на переговорах включают ... аргументацию
- 53) ... демонстрируют отношение к аудитории (улыбка, кивок головы, взгляд, движения руками), они могут сообщать о завершении разговора, о готовности собеседника слушать, выражать просьбу подождать и т.п.
- 54) К драмам общения относятся драмы ...
- 55) К техникам малого разговора относят ...
- 56) К репрезентативным системам восприятия информации относят ... систему
- 57) Формат рассадки, который в ходе переговоров способствует выстраиванию кооперативных отношений, – это рассадка за ...
- 58) К культурам с низким уровнем контекста относят ... культуру
- 59) Анализируя значимость национальных особенностей в переговорном процессе, большинство дипломатов-практиков сходятся во мнении, что национальные особенности ...
- 60) К культурам с высоким уровнем контекста относят ... культуру
- 61) По мнению Д. Дракмана, личностные характеристики участников переговоров становятся наиболее значимыми в условиях...
- 62) По мнению Дж. Рубина и Б. Брауна, установки участников переговоров включают ориентацию на ...
- 63) Некоторые исследователи считают, что национальные стили на современном этапе утрачивают свое значение из-за того, что ...
- 64) Личностные особенности участников переговорного процесса, которые оказывают влияние в конфликтной ситуации, включают ...



- 65) Национальные стили, которые характеризуются высокой степенью иерархии в ходе принятия решения внутри делегации на переговорах, включают ... национальный стиль
- 66) ... вопросы рекомендуют задавать не для получения информации, а для получения подтверждения согласия или несогласия с высказанной позицией
- 67) ... вопросы – наиболее эффективны для ведения диалога и помогают получить максимум информации
- 68) Техника ведения переговоров, которая предполагает задавание множества вопросов в ходе переговоров для формирования наилучшего предложения клиенту, – это техника ...
- 69) Техника ... – прием в переговорах, который предполагает очень медленное раскрытие собственной позиции, а содержание данного приема заключается в том, чтобы затянуть переговоры и получить больше информации от оппонента
- 70) Техника ... – прием в переговорах, который выражается в просьбе отложить рассмотрение проблемы, перенести ее рассмотрение на другое время
- 71) ... – это прием в переговорах, который заключается в том, что обсуждается комплекс вопросов, а не вопросы по отдельности
- 72) ... – это прием в переговорах, который применяется для закрытия позиции и заключается в создании неопределенности на первом этапе переговоров