



Маркетинговая концепция, системная организация и реализация объектов коммерческой недвижимости.ти_ФРК

- 1 Одним из физических признаков недвижимости является ...
- 2 Коммерческой недвижимостью является ...
- 3 Не верно, что признаком нежилого помещения является ...
- 4 Неверно, что особенностью рынка недвижимости является ...
- 5 Соотнесите движимые и недвижимые вещи:
- 6 Соотнесите виды недвижимости по классификации Стерника:
- 7 Соотнесите виды аналитической деятельности с определениями их сути:
- 8 Принцип классификации А, В, С для складской и офисной недвижимости основан на принципе ...
- 9 Маркетинг – это ...
- 10 У кредитов нет функции ...
- 11 Для государства лишней является роль ...
- 12 Соотнесите определения с терминами:
- 13 Соотнесите определения с терминами:
- 14 Неверно, что ...
- 15 Расположите в правильной последовательности пропущенные этапы в общей схеме порядка получения кредита.
- 16 Расположите в правильной последовательности циклы на рынке в порядке возрастания их длительности:
- 17 Неверно, что ...



- (18) Якорем для торгового центра может являться ...
- (19) Неверно, что ролью государства на рынке недвижимости в РФ является ...
- (20) Неверно, что ...
- (21) Установите соответствие между причинами существования организации и конкретным продуктом:
- (22) Инсайтом в маркетинговом смысле является ...
- (23) Расположите в правильной последовательности этапы работы с инсайтом:
- (24) Неверно, что ...
- (25) Соотнесите сокращенное наименование показателя с его определением:
- (26) Говоря о проектном подходе, бренде, планировании пространства и потребительских свойствах, можно утверждать, что ...
- (27) Говоря о коммерческой недвижимости, можно утверждать, что ...
- (28) Говоря о коммерческой недвижимости, можно утверждать, что ...
- (29) Говоря о якорном и магнитном арендаторе, можно утверждать, что ...
- (30) Соотнесите название термина с определением (одному термину может соответствовать несколько вариантов ответов):
- (31) Соотнесите термины и определения:
- (32) Неверно, что задачей МФК является ...
- (33) Говоря о выборе между портфелями арендаторов, можно утверждать, что выбор целесообразно рассматривать с позиции ...
- (34) Неверно, что торговые комплексы и центры ...
- (35) Бренд-чемпион – это ...
- (36) Типичной ошибкой при создании концепции коммерческих помещений в строящемся ЖК является ...



- (37) Говоря о коммерческой недвижимости, можно утверждать, что ...
- (38) Неверно, что предпосылками для создания рутин посетителя в МФК является ...
- (39) Расположите в правильной последовательности «основные вопросы экономики» при разработке концепта МФК:
- (40) Расположите в правильной последовательности меры привлечения для максимальной заполненности для посетителей:
- (41) Соотнесите цифры, указанные на рисунке с этапами усложнения познавательного процесса:
- (42) Неверно, что к способам маркетинговых исследований относится ...
- (43) Расположите в правильной последовательности этапы принятия решения о дальнейшей судьбе объекта недвижимости при его неспособности нести прибыль:
- (44) Неверно, что...
- (45) Неверно, что ...
- (46) Говоря о прогнозах, можно утверждать, что ...
- (47) Неверно, что к функциям якорных арендаторов относится ...
- (48) Соотнесите название термина с определением:
- (49) Соотнесите вид стоимости с ее определением:
- (50) Говоря об износе и амортизации, верно утверждение, что ...
- (51) Неверно, что для продажи недвижимости требуется ...
- (52) Неверно, что ...
- (53) Неверно, что ...
- (54) Говоря о рынке недвижимости, можно утверждать, что ...
- (55) Соотнесите название методов с их содержанием:



- (56) Соотнесите название методов с их содержанием:
- (57) Расположите в правильной последовательности основные этапы анализа конкурентной среды:
- (58) Неверно, что ...
- (59) Установите соответствие между уровнями пирамиды Грэма и их характеристиками:@
- (60) Установите соответствие между номером и определением вида дистанции:
- (61) Установите соответствие между ситуациями и вариантами решений:
- (62) Установите соответствие между ситуациями и вариантами решений:
- (63) Расположите в правильной последовательности уровни развития навыков активного слушания:
- (64) Говоря о принципах ведения переговоров, можно утверждать, что ...
- (65) Говоря о манипуляциях, можно утверждать, что ...
- (66) Неверно, что в стратегию переговоров Win-win входит ...
- (67) Неверно, что открытая поза – это ...
- (68) Говоря о принципах ведения переговоров, можно утверждать, что ...
- (69) Неверно, что функцией Второго пилота является ...
- (70) Неверно, что психологическими фактором, влияющим на ход переговоров, является ...
- (71) Нежелательным в общении с VIP-клиентами является ...
- (72) Активное слушание – это ...
- (73) Участники переговоров из внешней среды прямого воздействия – это ...
- (74) LTV (Lifetime Value) – это ...



- (75) Говоря о способах ведения дискуссии, можно утверждать, что недобросовестный способ – это ...
- (76) Поддержание конструктивности – это ...
- (77) Финальный этап переговоров – это ...