



Проведение переговоров и презентация проекта заказчику.ДРБ_Упр проект Без ИМ

- 1 Переговоры – это ...
- 2 «Мозговой штурм», «Круглый стол», деловые игры относятся к моделям:
- 3 «Лучшая альтернатива переговорному решению» - это...
- 4 Воздействие на конфликт преимущественно самих противоборствующих сторон с целью совместного полного или частичного удовлетворения своих основных потребностей, а также его локализация, относится к понятию...
- 5 Главной функцией переговоров является:
- 6 Завершение конфликта, зачастую с помощью посредника, при котором причины его возникновения устраняются лишь частично, а противоборствующие стороны продолжают осознавать противоположность своих интересов и целей, называется:
- 7 При каком стиле проведения переговоров одна из сторон упорно настаивает на своих требованиях и не идет на компромисс?
- 8 Какая форма разрешения конфликта двух сторон с помощью третьей стороны представляет собой особый вид переговоров?
- 9 К элементам речевой техники при проведении самопрезентации не относится?
- 10 В основных кратких тезисах своей речи для проведения самопрезентации не нужно оставлять:
- 11 В заключении самопрезентации перед инвестором / заказчиком не нужно:
- 12 Аргументы, используемые при презентации, делятся на две большие группы:
- 13 Манипуляции в переговорном процессе – это:
- 14 Чтобы публичные выступления оказались удачными, оратор должен обладать определенными навыками и качествами, которые предусматривает ораторское искусство:





- 15) Тезисы выступления при проведении презентации должны иметь:
- 16) Процесс, который состоит из произношения подготовленной речи перед публикой – это...
- 17) Конкретные периоды в развитии переговорного процесса, отличающиеся друг от друга – это...
- 18) Как называется механизм искажения восприятия, при котором любые поступки противоположной стороны переговоров объясняются его злым умыслом?
- 19) Какой манипулятивной технике соответствует внешняя демонстрация готовности к сотрудничеству, но отсутствует готовность взять на себя конкретные обязательства?
- 20) В какой момент разрабатывается план коммуникации с заказчиком?
- 21) Верно ли следующее утверждение: "Хорошо выстроенные коммуникации нужны для того, чтобы вовлечь в процесс выполнения проекта и предоставлять информацию о ходе проекта заказчику и другим заинтересованным лицам"?
- 22) Назовите основные индикаторы успешности переговоров при первой презентации проекта потенциальному инвестору?

