



Технологии деловых коммуникаций БАКкр

- 1 Деловые коммуникации – это ...
- 2 Информативное общение всегда связано с ...
- 3 Публичное общение протекает в форме диалога и всегда требует ...
- 4 Аффективно-коммуникативной функцией общения является ...
- 5 Перцепцией называется
- 6 Тактический прием, заключающийся в том, что в состав обсуждаемых проблем на деловых переговорах включаются такие, которые предполагается потом безболезненно снять, сделав вид, что это является уступкой, – это ...
- 7 Соккрытие истинной цели взаимодействия, диалоговая форма коммуникации, иллюзия свободы выбора у партнера по общению – все это признаки ... уровня коммуникации
- 8 По своим целям деловые переговоры максимально близки ...
- 9 Основным признаком, отличающим игровой уровень коммуникации от других коммуникативных уровней, является ...
- 10 Сходство императивного, манипулятивного и формального уровней общения – в ...
- 11 Деловой беседой называется ...
- 12 Для того чтобы деловая беседа состоялась, коммуниканты должны владеть умением ...
- 13 Жесты выполняют в речи различные функции и делятся на ...
- 14 К невербальным средствам общения относят ...
- 15 Наилучшее время для делового звонка – ...
- 16 Психологи утверждают, что если в общении по телефону есть расхождения между содержанием речи и тоном сообщения, то собеседник, принимающий звонок, больше доверяет ...





- 17) Успешному протеканию проблемной деловой беседы способствует следующее правило: «...»
- 18) К внутренним помехам слушания можно отнести ...
- 19) Совещанием называется ...
- 20) Говоря об особенностях деловых мероприятий, можно утверждать, что ...
- 21) Говоря об особенностях деловых мероприятий, можно утверждать, что ...
- 22) Деловой презентацией называют ...
- 23) По отношению аудитории к презентатору (по Л. Арредондо) выделяют ...
- 24) По цели проведения (по Л. Арредондо) выделяют ...
- 25) Важной особенностью приватной презентации является ее ...
- 26) Такой коммуникативный прием, как приглашение на бесплатный семинар во время приватной или камерной презентации, называется ...
- 27) Вид слушания, при котором участник делового взаимодействия уделяет большее внимание «считыванию» чувств, а не слов, – это ... слушание
- 28) Жесткий подход к ведению переговоров, цель которого – реализовать свою исходную (как правило, завышенную) позицию наиболее полно и при минимальных уступках, называется ... подходом, или методом позиционного торга
- 29) Подход к ведению переговоров, ориентированный на консенсус, на поиск решения, удовлетворяющего все стороны, называется ... подходом, или методом принципиальных переговоров
- 30) Во взаимодействии преподавателя со студентами в ситуации экзамена предпочтителен ... уровень общения
- 31) Во взаимодействии студента с ровесниками на дне рождения его однокурсника предпочтителен ... уровень общения
- 32) Коммуникативные проявления, противоречащие друг другу (например, улыбка и перекрещенные руки), называются ...





- 33) Коммуникативные проявления, согласующиеся друг с другом (например, поперечная морщина между бровями и сжатые в кулаки пальцы), называются ...
- 34) Умение получить в начале разговора от своего собеседника как можно больше положительных ответов на свои вопросы (умение добиться нескольких «да»), называется методом ...
- 35) Деловая беседа, вызванная необходимостью решения различных конфликтных ситуаций, возникающих в организации, называется ...
- 36) Деловая беседа, в ходе которой обсуждается технология выполнения того или иного задания, называется ...
- 37) Деловая беседа, вызванная необходимостью обсуждения проектов, называется ...
- 38) Презентация, предназначенная для небольшого количества слушателей (до 15 человек), называется ...
- 39) Презентация, предназначенная для 1-2 человек, называется ...
- 40) Процесс взаимодействия сторон, предполагающий совместный анализ проблем и достижение согласованного решения, – это ...
- 41) Тактический прием, который используется на деловых переговорах в том случае, когда необходимо отложить рассмотрение проблемы, перенести на другое время или игнорировать ее называется ...
- 42) Тактический прием, который используется на деловых переговорах, когда к обсуждению предлагается не одно, а несколько предложений, привлекательных и малопринятых для партнера, с тем чтобы партнер, заинтересовавшись одним предложением, принял и остальные, называется ...
- 43) Если в процессе переговоров с партнером вы узнаете, что у компании партнера изменились поставщики комплектующих, в связи с чем цена на конечный продукт стала ниже, и вы не уверены, что эта ситуация не повлияла на качество продукта, – то в данном случае во время переговоров выгоднее для вас воспользоваться тактикой ...
- 44) Вербальным средством коммуникации является ...
- 45) Взгляд, фокусирующийся в области между линией глаз и центром лба, называют ... взглядом





- 46) Монологическое взаимодействие, в процессе которого говорящий, обладая достаточными ресурсами (физической силой, статусом, властью, деньгами), открыто принуждает партнера к выполнению своей цели, называется ... уровнем коммуникации
- 47) Отсутствие интереса к личности партнера, диалоговая форма коммуникации, отсутствие стремления к дальнейшему сотрудничеству – все это признаки ... уровня коммуникации
- 48) Определите последовательность фаз деловой беседы:
- 49) Установите правильную последовательность ключевых вопросов, ответы на которые необходимы для начала коммуникации:
- 50) Установите последовательность действий при подготовке выступления:
- 51) Установите последовательность этапов проведения деловой беседы:
- 52) Расставьте в порядке выполнения задачи, решаемые на переговорах:
- 53) Определите последовательность стадий деловых переговоров:
- 54) Установите последовательность обратной связи по предложениям сотрудника:
- 55) Определите последовательность приводимых аргументов:
- 56) Установите очередность элементов классической схемы последовательного воздействия на сознание человека:
- 57) Определите последовательность этапов проблемного совещания:
- 58) Определите последовательность действий в процессе частных презентаций:
- 59) Определите, в какой последовательности следует выстраивать свое выступление
- 60) Вы – представитель отдела компании по продаже детских товаров. Вам необходимо провести выступление: познакомить коллектив с новыми сотрудниками (два менеджера по продажам, сотрудник отдела продаж). Определите формат и время выступления.





- 61) Вы – специалист компании по продаже продуктов питания. Вам необходимо провести несколько выступлений: рассказать об итогах прошедшего года и познакомить коллег со своими планами на следующий год. Определите формат и время выступлений.
- 62) Планируется проведение мозгового штурма в целях развития компании по производству и продаже пластиковых окон. Как реализуется на практике метод мозгового штурма?
- 63) На одной из международных конференций Р. Фишер наблюдал сцену общения американского делегата и его японского коллеги. Во время беседы они медленно кружили по залу – американец постоянно делал шаг назад, а японец «наступал» на него. Объясните, с чем связано такое поведение собеседников?
- 64) Когда император Ксанф неосмотрительно в запале спора пообещал, что сможет выпить море, оппоненты стали настаивать на исполнении обещания. Не сдержать слова значило потерять лицо (имиджевый риск), но и выполнить это было невозможно. На помощь пришел Сократ. Она задал вопрос участникам спора, верно ли, что море наполняется водой рек? Оппоненты ответили утвердительно. Значит, – продолжил Сократ, – выпивая море, Ксанф должен будет выпить и реки? Оппоненты согласились, что получается так. Но по поводу рек уговора не было, – сказал Сократ. Следовательно, если оппоненты сделают так, чтобы реки перестали впадать в море, то Ксанф тут же выполнит обещание. Какую уловку (прием) применил Сократ, чтобы спасти императора?

