

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Факультет	Економічний
Спеціальність	073 «Менеджмент»,
Спеціалізація	
Семестр	II
Форма навчання	денна/заочна
Рівень вищої освіти (освітньо-кваліфікаційний рівень):	перший рівень вищої освіти, бакалаврський
Навчальна дисципліна:	Бізнес-комунікації

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

I. Теоретичні питання деталізованого характеру:

1. Сутність, функції та рівні бізнесу комунікації. **(оцінюється в 10 балів).**
2. Значення у процесі комунікації невербальної компоненти. **(оцінюється в 10 балів).**
3. Особливості сприйняття партнера у ході комунікативного процесу. **(оцінюється в 10 балів).**

II. Тестове завдання (1 бал за правильне рішення одного тесту):

1. Які з названих деталей свідчать про увагу слухачів до оратора:
 - а) погляди слухачів спрямовані вбік;
 - б) нахил слухачів в бік оратора;
 - в) закинута нога на ногу, тіло нахилене назад.
2. Яке розташування оратора в аудиторії є найбільш вдалим:
 - а) оратор ходить по аудиторії під час виступу;
 - б) оратор сидить перед слухачами;
 - в) оратор стоїть перед слухачами.
3. Тропи – це ...
 - а) різноманітні способи вживання слів у переносному значенні;
 - б) варіанти композицій риторичного тексту;
 - в) трансформації структур речень з метою створення експресивності, динамічності висловлювань.
4. Яка з названих рекомендацій є хибною:
 - а) у висновках недоречно ще раз наголошувати на головних моментах виступу;
 - б) не треба нічого згадувати додатково після того, як ви зробили висновок;

в) не потрібно вибачатися: Я, очевидно, стомив вас... Мені не все добре вдалося... і т. ін.

5. До рівнів взаєморозуміння відносяться:

- а) компроміс;
- б) співпереживання;
- в) дружба.

6. Серед механізмів взаєморозуміння виділяють:

- а) емпатію;
- б) осмислення;
- в) згоду.

7. Основою для вирішення конфлікту є:

- а) компроміс;
- б) співробітництво;
- в) згода.

8. Асертивність – це...

- а) неконфліктна поведінка;
- б) уміння знаходити компроміс;
- в) уміння перемагати в конфлікті.

9. Об'єктивні причини управлінського конфлікту:

- а) прийняття керівниками необґрунтованих, помилкових рішень;
- б) низький авторитет конкретного управлінця;
- в) невідповідність спеціаліста до конкретної управлінської діяльності.

10. Одним з елементів системи підготовки до переговорів є опції, під якими розуміють:

- а) підготовку різних варіантів договору;
- б) пошук зовнішніх стандартів, які ми можемо використовувати для переконання інших;
- в) необхідність брати на себе такі зобов'язання, які ми можемо виконати.

Затверджено на засіданні кафедри економіки та менеджменту
протокол № 1 від “31” серпня 2018 р.

Завідувач кафедри _____ Г. О. Дорошенко

Екзаменатор _____ Л. В. Тешева