

[Testlər/3732#01#Y15#01#500 qiyabi/Baxış](#)**TEST: 3732#01#Y15#01#500 QIYABI**

Test	3732#01#Y15#01#500 qiyabi
Fənn	3732 - Münaqişələr xidməti
Təsviri	[Təsviri]
Müəllif	Telli ..
Testlərin vaxtı	80 dəqiqə
Suala vaxt	0 Saniyə
Növ	İmtahan
Maksimal faiz	500
Keçid balı	170 (34 %)
Suallardan	500
Bölmələr	50
Bölmələri qarışdırmaq	☒
Köçürməyə qadağa	☒
Ancaq irəli	☐
Son variant	☐

BÖLMƏ: 0101

Ad	0101
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Münaqişələrin elmi tədqiqatına klassik sosiologiya çərçivəsində kimlər başlamışdır (Çəki: 1)

- ☒ K.Marks, G.Zimmel
☐ Platon, Hegel
☐ Q.Spenser, U.Samner
☐ R.Darendorf, P.Sarokin
☐ Heraklit, Platon

Sual: Klassik Marksizmin konfliktologiyasının əsas müddəalarına hansılar daxildir (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ Münaqişə maraqların ziddiyyət təşkil etdiyi zaman meydana çıxır
 - ☐ Münaqişə adətən ehtiyatların, xüsusilə də əmlak və hakimiyyət kifayət qədər olmadığı zaman yaranır
 - ☐ Düzgün javab yoxdur
 - ☐ Sosial sistem daim münaqişə yaradır
-

Sual: "Münaqişənin sosiologiyası" termini sosial elmlərdə ilk dəfə Kim tərəfindən daxil edilmişdir (Çəki: 1)

- ☒ G.Zimmel
 - ☐ Q.Spenser
 - ☐ P.Sarokin
 - ☐ K.Marks
 - ☐ R.Darendorf
-

Sual: "Münaqişələrin sosiologiyası" termini neçənji ildə Zimmelin "sosiologiya" elmi işinə daxil edilmişdir (Çəki: 1)

- ☒ 1908-jı ildə
 - ☐ 1907-jı ildə
 - ☐ 1905-jı ildə
 - ☐ 1910-ju ildə
 - ☐ 1911-jı ildə
-

Sual: İnsanların tələbatlarının ödənilməsi ilə münaqişə arasında əlaqəni kim öz elmi işində göstərmişdir (Çəki: 1)

- ☒ P. Sorokinin elmi işlərində
 - ☐ M.Veberin elmi işində
 - ☐ Z.Freydin elmi işində
 - ☐ R.Parki elmi işlərində
 - ☐ K.Levinin elmi işlərində
-

Sual: İlk dəfə olaraq münaqişə və rəqabət arasındakı fərqi kim öz elmi işində göstərmişdir (Çəki: 1)

- ☒ R.Parki elmi işlərində
 - ☐ Z.Freydin elmi işində
 - ☐ K.Levinin elmi işlərində
 - ☐ M.Veberin elmi işində
 - ☐ G.Zimmelin elmi işlərində
-

Sual: K.Marks və G.Zimmel münaqişələrin hansı müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin dialektik konsepsiyasını və münaqişənin funksional konsepsiyasını
- ☐ Şəxsiyyətin münaqişə konsepsiyasını
- ☐ individ ilə mühit arasında tarazlığın
- ☐ Düzgün javab yoxdur

☐ Bütün cavablar doğrudur

Sual: Münaqişənin aparıcı qüvvələrinə nə daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ maraqlar
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ tələbat
 - ☐ dəyərlər
-

Sual: Münaqişənin funksional konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir? (Çəki: 1)

- ☒ L.Kozerin
 - ☐ M.Veber
 - ☐ J.Reksin
 - ☐ R.Darendorf
 - ☐ Q.Spenser
-

BÖLMƏ: 0102

Ad	0102
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Münaqişələrin tədqiq edilməsi XX əsrin hansı illərində arxa plana keçdi? (Çəki: 1)

- ☒ XX əsrin 20-50-jı illərində
 - ☐ XX əsrin 10-30-ju illərində
 - ☐ XX əsrin 60-70-jı illərində
 - ☐ XX əsrin 80-90-jı illərində
 - ☐ XX əsrin 70-80-jı illərində
-

Sual: “Münaqişə nəzəriyyəsi”, “Nizam nəzəriyyəsi”nin alternativini kimi nə vaxt meydana gəlmişdir? (Çəki: 1)

- ☒ 1956-jı ildə
 - ☐ 1957-jı ildə
 - ☐ 1958-jı ildə
 - ☐ 1960-jı ildə
 - ☐ 1970-jı ildə
-

Sual: “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin nəzəri model kimi meydana gəlməsi kimə məxsusdur? (Çəki: 1)

- ☒ J.Reksin

- ☐ R.Darendorf
 - ☐ G.Zimmel
 - ☐ R.Parki
 - ☐ P.Sarokin
-

Sual: "Nizam nəzəriyyəsi"nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ İjtimai həyat özündə öhdəlikləri ehtiva edir
 - ☐ Jəmiyyətdə birləşmək zəruridir
 - ☐ Norma və dəyərlər ijtimai həyatın mühüm elementləridir
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: "Münaqişə nəzəriyyəsi"nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ İjtimai həyatda bölünmə zəruridir
 - ☐ Sosial həyat ziddiyyət, istisna və düşmənçilik doğurur
 - ☐ Maraqlar – ijtimai həyatın elementidir
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: "Nizam nəzəriyyəsi"nin ümumi müddəalarına göstərilənlərdən hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ sosial sistem daim dəyişikliyə uğradır
 - ☐ sosial sistemlər dəyişməz olaraq qalır
 - ☐ jəmiyyət rəsmiləşdirilmiş avtoriteti qəbul edir
 - ☐ sosial sistemlər vəhdət təşkil edir
 - ☐ sosial sistemlər razılığa əsaslanır
-

Sual: "Münaqişə nəzəriyyəsi"nin ümumi müddəalarına göstərilənlərdən hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ sosial sistemlər dəyişməz olaraq qalır
 - ☐ sosial həyat sinfi münaqişə doğurur
 - ☐ sosial sistem daim dəyişikliklərə uğrayır
 - ☐ sosial sistem daim dəyişikliklərə uğrayır
 - ☐ maraqlar – ijtimai həyatın mühüm elementləridir
-

Sual: "Nizam nəzəriyyəsi"nin dünya sosial fikrində aparıcı təmsilçisi kimdir? (Çəki: 1)

- ☒ T.Parsons
 - ☐ J.Reksin
 - ☐ R.Darendorf
 - ☐ L.Kozerin
 - ☐ P.Sarokin
-

BÖLMƏ: 0103

Ad

0103

Suallardan

16

Maksimal faiz	16
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual:- jəmiyyət və onun ayrı-ayrı strukturlarında fərdlər arasında baş verən münaqişələrin müxtəlif növlərini öyrənmək üçün təyin olunmuş xüsusi elmi fəndir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Konfliktologiya
- ☐ Konfrantasiya
- ☐ Manifestasiya
- ☐ Böhran
- ☐ Lokaut

Sual:- maraqların ziddiyyət təşkil etməsi, dəyərlərin, çatışmaz ehtiyatların uyğun gəlməməsi səbəbdən iki və ya daha çox sosial subyektlər tərəfindən həyata keçirilən dinamik təsirdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişə
- ☐ Maraqların ziddiyyəti
- ☐ Maraq
- ☐ Rəqabət
- ☐ Kompromiss

Sual:- sosiologiyada jəmiyyətdə münaqişə fenomenini öyrənən nəzəriyyədir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişə sosiologiyası
- ☐ Sosial dövlət
- ☐ Sosial tərəfdaşlıq
- ☐ Sosiometriya
- ☐ Mübahisə

Sual:- digərinə zərər yetirməklə öz tələbatının təmin edilməsi kimi səyləri ilə xarakterizə olunan münaqişəli vəziyyətdə insanların davranış növüdür. (K.Tomasın testinə əsasən) (Çəki: 1)

- ☒ Rəqabət
- ☐ Əməkdaşlıq
- ☐ Vasitəçilik
- ☐ Tələbat
- ☐ Ziddiyyət

Sual:- münaqişəli hallarda hər iki qarşı tərəfi təmin edən, insanların davranış növüdür. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Əməkdaşlıq
- ☐ Ziddiyyət

- ☐ Tələbat
 - ☐ Seqmentasiya
 - ☐ Uyğunlaşma
-

Sual:- hər inkişafın, hər hərəkətin daxili mənbəyini ifadə edən kateqoriyadır, hər bir münaqişənin əsasını təşkil edir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Ziddiyyət
 - ☐ Əməkdaşlıq
 - ☐ Seqmentasiya
 - ☐ Sosial gərginlik
 - ☐ Sosial tarazlıq
-

Sual:- subyektlərin vəziyyətini və rolunu müəyyən edən motivlərə, ideyalara əsaslanaraq müəyyən tələbatın ödənilməsinə yönəldilmiş sosial subyektlərin real səbəbli fəaliyyətidir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Marağ
 - ☐ Qəza
 - ☐ Xilasolma
 - ☐ Oyun
 - ☐ Müzakirə
-

Sual:- hər iki opponentin nail olmaq istədiyi konkret maddi, sosial və ya mədəni həqiqətdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin obyektı
 - ☐ Münaqişənin təşkilatçısı
 - ☐ Rəsmi vasitəçilik
 - ☐ Əməkdaş yanaşma
 - ☐ Vasitəçi
-

Sual:- münaqişə adlı ijtimai anlayışı izah etməyə çalışan Qərb ijtimai elmlərin konsepsiya toplusudur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişə nəzəriyyəsi
 - ☐ İntizam nəzəriyyəsi
 - ☐ Həbsetmə nəzəriyyəsi
 - ☐ Oyunlar nəzəriyyəsi
 - ☐ Nizam nəzəriyyəsi
-

Sual:- tərəflər arasında münaqişə səviyyəsini aşağı salmaq və münaqişəni sülh yolu ilə həlli üçün birgə qərar qəbul etmək ilə bağlı olan məsələlərin məjmusudur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin idarə olunması
 - ☐ Böhranın aradan qaldırılması
 - ☐ Münaqişənin yoluna qoyulması
 - ☐ Kollektiv etiraz formaları
 - ☐ Əmək arbitracı
-

Sual:- münaqişəli münasibətlərin kəskinləşməsi ilə əlaqədar münaqişənin “şaqlı vəziyyət”də inkişafı. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin eskalasiyası
 - ☐ Münaqişənin yoluna qoyulması
 - ☐ “Dialoqdan yayınma”
 - ☐ Kollektiv etiraz formaları
 - ☐ Pozision sövdələşmə
-

Sual:- bu termin tez-tez ümumi mənada bir sosial subyektin digər subyekt üzərində hakimiyyəti kimi istifadə olunur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Hökmranlıq
 - ☐ Mübarizə
 - ☐ İntizamsızlıq
 - ☐ Xilasolma
 - ☐ Tətil
-

Sual:- müəssisə sahibkarları ilə, menejerlə işçilər arasında yaranan münaqişələrdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Sənaye münaqişələri
 - ☐ Münaqişənin qurbanları
 - ☐ Münaqişənin institutlaşdırılması
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Sənaye münaqişələrinin növlərinə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Sabotaj, həm fərdi, həm də kollektiv qaydada məhsuldarlığın məhdudlaşdırılması və əməkdaşlıqdan imtina etmə. Tətil.
 - ☐ Şəxsi məqsədlərə nail olma tendensiyaları
 - ☐ İjtimai təcrübənin yaradılması və mənimsənilməsi
 - ☐ Opponentlərin kompleks psixoloji və intellektual keyfiyyətləri
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
-

Sual: Qərb ölkələrində “sənaye münaqişəsi” terminində hansı anlayışdan sinonim kimi istifadə olunur. (Çəki: 1)

- ☒ Tətil
 - ☐ Sabotaj
 - ☐ Oyun
 - ☐ Xilasolma
 - ☐ Mübarizə
-

Sual:- jəmiyyətdə və onun ayrı-ayrı strukturlarında münaqişələrin tənzimlənməsi üçün nəzərdə tutulmuş ixtisaslaşdırılmış institutların inkişafıdır. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin institutlaşdırılması
- ☐ Sənaye münaqişələri

- ☐ Münaqişə nəzəriyyəsi
☐ Nizam nəzəriyyəsi
☐ Həllətmə nəzəriyyəsi

BÖLMƏ: 0201

Ad	0201
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Münaqişənin dialektik konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir? (Çəki: 1)

- ☒ R.Darendorf
☐ R.Parki
☐ Z.Freyd
☐ K.Levin
☐ P.Sarokin

Sual: Konfliktologiyanın əsas müddəalarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
☐ Münaqişələr adətən ehtiyatların, xüsusilə də əmlak və hakimiyyət kifayət qədər olmadığı zaman yaranır
☐ Münaqişə – sosial sistemlərin dəyişikliklərə uğramasının əsas mənbəyidir
☐ Münaqişə maraqların ziddiyyət təşkil etdiyi zaman meydana çıxır
☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Marks və Zimmel münaqişənin neçə müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur? (Çəki: 1)

- ☒ 2 ənənəsinə
☐ 3 ənənəsinə
☐ 4 ənənəsinə
☐ 5 ənənəsinə
☐ 6 ənənəsinə

Sual: Konfliktologiya fənlər arası bir elm kimi hansı illərdən inkişaf etməyə başlamışdır? (Çəki: 1)

- ☒ XX əsrin 70-ci illərində
☐ XX əsrin 60-cı illərində
☐ XX əsrin 80-ci illərində
☐ XX əsrin 90-cı illərində
☐ XX əsrin 50-ci illərində

Sual: Konfliktologiya hansı elmi bilikləri sintez etməyə çalışır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ Hüquq fənləri, iqtisadiyyat
 - ☐ Etnoqrafiya, tarix psixologiya
 - ☐ Sosiologiya, politologiya
 - ☐ Düzgün javab yoxdur
-

Sual: Kimlər konfliktologiyanın nəzəriyyə və metodologiyasını işləyib hazırlamışlar? (Çəki: 1)

- ☒ Sosioloqlar
 - ☐ Hüquqşünaslar, iqtisadçılar
 - ☐ Tarixçilər, psixoloqlar
 - ☐ Politoloqlar
 - ☐ Filosoflar
-

Sual: Fərdlər arasında və şəxsi münacişələrin nəzəriyyəsini ənənəvi qaydada kimlər öyrənir? (Çəki: 1)

- ☒ Psixoloqlar
 - ☐ Sosioloqlar
 - ☐ Politoloqlar
 - ☐ Tarixçilər
 - ☐ Filosoflar
-

Sual: Müasir konfliktologiya neçə bölmədən ibarətdir? (Çəki: 1)

- ☒ 2 bölmədən
 - ☐ 3 bölmədən
 - ☐ 4 bölmədən
 - ☐ 5 bölmədən
 - ☐ 6 bölmədən
-

Sual: Müasir konfliktologiyanın qarşısında duran məqsəd nədir ibarətdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün növ münacişələrin həlli nəzəriyyəsinin və texnikasının yaradılmasına keçid vəzifəsi qoyulmuşdur
 - ☐ Analitik şəkildə həlli metodları
 - ☐ Münacişənin qarşısının alınması
 - ☐ Münacişələrin idarə edilməsi
 - ☐ Bütün javablar doğrudur
-

Sual: Konfliktologiyanın predmeti nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ İnkişafı və idarə edilməsi
 - ☐ Münacişələrin həll edilməsi və başa çatması qanunauyğunluqlarının tədqiqi
 - ☐ Sosial münacişənin genezisi və fəaliyyət göstərmə qanunauyğunluqlarının tədqiqatı
 - ☐ Düzgün javab yoxdur
-

Sual: Konfliktologiyanın obyektı nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Konfliktologiyanın obyektı sosial hadisə olan münaqişədir
- ☐ Tərəflərin bir-birini istisna etməsi
- ☐ Bir-birinə qarşı yönəldilmiş fəaliyyət
- ☐ Sosial ehtiyatların və mövqelərin mənimsənilməsi
- ☐ Əmlak və ehtiyatların az olması

BÖLMƏ: 0202

Ad	0202
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Sosial münaqişələrin zəruri xüsusiyyətləri hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Ehtiyatların az olmasına əsaslanan və bir-birini istisna edən dəyərlər
- ☐ Tərəflərdən hər birinin digər tərəf hesabına nə isə əldə edə biləcəyi barədə münasibət, bir-birinə qarşı yönəldilmiş fəaliyyət
- ☐ Bir-biri ilə münaqişəsi olan ən azı iki tərəfin mövjud olması
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Sosial münaqişə nədir? (Çəki: 1)

- ☒ İki və ya daha artıq fərd və ya sosial qrupp tərəfindən maraqların, dəyərlərin üst-üstə düşməməsi əsasında güj bahasına həyata keçirilən dinamik təsirdir
- ☐ bir-birinə qarşı yönəldilmiş fəaliyyət
- ☐ tərəflərin bir-birinin planlarının məhv edilməsi fəaliyyəti
- ☐ qarşı tərəfin sosial ehtiyatların mənimsənilməsi
- ☐ əmlak və maddi ehtiyatların az olması

Sual: Sosial münaqişənin əsasını nə təşkil edir? (Çəki: 1)

- ☒ Sosial ziddiyyətlər
- ☐ Stress
- ☐ Sublimasiya
- ☐ Əməkdaşlıq
- ☐ Sosial bərabərlik

Sual:- hər bir inkişafın, fəaliyyətin daxili mənbəyini əks etdirən kateqoriya-dır. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Ziddiyyət
- ☐ Münaqişə
- ☐ Konsensus

- ☐ Müşahidə
☐ Sorğu

Sual: Ziddiyyət inkişaf boyunca hansı fazadan keçir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
☐ Başlanmış fərqin daha da dərinləşməsi, onun eynilik üzərində üstünlüyü
☐ Bütün mühüm münasibətlərdə tərəflərin bir-birini istisna etməsi
☐ Eynilik fərqliliyə nisbətən üstünlük təşkil edir
☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Ziddiyyətin keçdiyi hansı faza münaqişə fazası adlanır? (Çəki: 1)

- ☒ Tərəflərdən biri öz maraqlarına müvafiq olaraq ziddiyyətin həllini mürəkkəbləşdirir və uzadır
☐ Müxtəlif məsələlərdə qarşı tərəfi istisna edir
☐ Münaqişənin əsasını qoymuş şərtlərin aradan qaldırılması
☐ Tərəflər arasında fərqlər dərinləşdikdə
☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Ziddiyyət kateqoriyası nəyi formalaşdırır? (Çəki: 1)

- ☒ Ziddiyyətlərin vəhdətini və mübarizəsini formalaşdırır
☐ Ziddiyyətlərin vəhdətini formalaşdırır
☐ Ziddiyyətlərin mübarizəsini formalaşdırır
☐ Düzgün cavab yoxdur
☐ Bütün cavablar doğrudur

Sual:- istənilən bir jəmiyyətin böyük hissəsinin sosial qayda-qanunun ən mühüm aspektlərinə münasibətlə razıdır. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Konsensus
☐ Münaqişə
☐ Konfrantasiya
☐ Kompromiss
☐ Sabitlik

BÖLMƏ: 0203

Ad	0203
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Müasir konfliktologiyada konsensus neçə jür səslənir? (Çəki: 1)

- ☒ Baş verən münaqişənin mümkün nəticələrindən biridir

- ☐ Tərəflərin razılığa gəlməsi
 - ☐ Mənaqişəyə zidd olaraq jəmiyyətin və onun bir hissəsinin müəyyən vəziyyəti
 - ☐ Çoxtərəfli danışıqlar gedişində və ya beynəlxalq təşkilatların qərarlarında bütün iştirakçıların könüllü razılığı
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
-

Sual:- siyasi qərarlar mövjud halda güj metodları ilə stabilləşdirilmiş vəziyyətdə mənaqişənin başa çatma üsuludur. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Mənaqişənin konservasiyası
 - ☐ Kompromiss
 - ☐ Konfrontasiya
 - ☐ Manifestasiya
 - ☐ Lokaut
-

Sual:- yeni iştirakçıların və ya mübahisə mövzularının daxil edilməsi yolu ilə mənaqişənin “horizontal” inkişafıdır. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Mənaqişənin genişlənməsi
 - ☐ Mənaqişə vəsaitləri
 - ☐ Mənaqişənin həlli
 - ☐ Mənaqişənin qarşısının alınması
 - ☐ Seqmentasiya
-

Sual:- insanda müxtəlif ekstremal hallarda yaranan vəziyyəti ifadə edən termin. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Stress
 - ☐ Sublimasiya
 - ☐ Stress yaradıcıları
 - ☐ Seqmentasiya
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual:- hər hansı bir mənaqişə amilinə reaksiyanın olmaması və ya zəifləməsi. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Səbir
 - ☐ Yoxlama
 - ☐ Təlim
 - ☐ Stress
 - ☐ Mübahisə
-

Sual:- təşkilatın fəaliyyətinin keyfiyyəti aşağı düşdükdə onun bərpa olunması, mənaqişənin aradan qaldırılması üçün menejerlərin təşkilata təsiridir.

Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Böhranın aradan qaldırılması
- ☐ Mənaqişənin idarə olunması
- ☐ Mənaqişənin yoluna qoyulması

- ☐ Təlim
- ☐ Yoxlama

Sual:- müəyyən mənada sual və tapşırıqları tətbiq edən psixoloji diaqnostika üsuludur. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Yoxlama
- ☐ Səbir
- ☐ Təlim
- ☐ Stress
- ☐ Mübahisə

Sual: "Həllətmə nəzəriyyəsi" Qərbdə nə vaxt yaranmışdır? (Çəki: 1)

- ☒ XX əsrin 80-ji illərin sonunda
- ☐ XX əsrin 70-ji illərin sonunda
- ☐ XX əsrin 60-ji illərin sonunda
- ☐ XX əsrin 50-ji illərin sonunda
- ☐ XX əsrin 40-ji illərin sonunda

BÖLMƏ: 0301

Ad	0301
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Münaqişələr haqqında elmin metodologiyasının formalaşmasına hansı fənlər əhəmiyyətli təsir göstərmişdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Psixologiya
- ☐ Riyaziyyat
- ☐ Sosiologiya
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Müasir konfliktologiyada münaqişənin təsvirinin universal sistemə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Münaqişənin məlumatı, münaqişənin qarşısının alınması
- ☐ Münaqişənin bitməsi, tədqiqatı və diaqnostikası
- ☐ Münaqişənin mahiyyəti, strukturu, tipologiyası, funksiyaları, təkamülü, genezisi, dinamikası
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Münaqişələrin öyrənilməsinin əsas mərhələləri hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Əldə edilmiş nəticələrin təhlili və izahı
- ☐ Nəticələrin, praktiki tövsiyələrin əsaslandırılması
- ☐ İlk münəqişəli məlumatın toplanması, məlumatların kəmiyyət və keyfiyyət jəhətdən işlənilməsi
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Münaqişə haqqında məlumatların toplanması metodları hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Sənədlərin öyrənilməsi
- ☐ Sorğu
- ☐ Müşahidə
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

BÖLMƏ: 0302

Ad	0302
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual:- konfliktoloq tərəfindən iştirak etdiyi hadisə və şəraitlərin birbaşa qeydiyyatı. Aktiv və passiv müşahidə üsulu mövjudur. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☐ Sənədlərin öyrənilməsi
- ☐ Sorğu
- ☐ Müsahibə
- ☐ Təhlil
- ☒ Müşahidə

Sual:- münaqişələr haqqında əlyazma və ya çap mətni ilə yazılmış, kompüter disketi, kino lentli olan məlumatların tədqiq edilməsi. Bir qayda olaraq KİV materialları öyrənilir. Aşağıdakılardan hansı doğrudur. (Çəki: 1)

- ☒ Sənədlərin öyrənilməsi
- ☐ Müşahidə
- ☐ Sorğu
- ☐ Müsahibə
- ☐ Nəzarət

Sual: Münaqişə məlumatlarının analiz metodu neçə növdür? (Çəki: 1)

- ☒ 5 növdür
- ☐ 4 növdür

- ☐ 3 növdür
☐ 2 növdür
☐ 1 növdür
-

Sual:- analizin riyazi qanunauyğunluqlarının üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Statistik analiz
☐ Sistemli analiz
☐ Tarixi analiz
☐ Komprotiv analiz
☐ Riyazi analiz
-

Sual:- müəyyən insan qruplarına suallarla mürəjət edərək məlumat toplanması, anket sorğusu və müsahibə (Çəki: 1)

- ☒ Sorğu
☐ Sənədlərin öyrənilməsi
☐ Müşahidə
☐ Müsahibə
☐ Təklif
-

Sual:-jəmiyyətin bir yerə toplanmış sosial qrupların təmsilçilərinin (20-25 nəfər) öyrənilməsi metodu. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Foks qrupların öyrənilməsi
☐ Eksperiment sorğu
☐ Keys-stadi metodikası
☐ Deduksiya
☐ Bütün javablar doğrudur
-

BÖLMƏ: 0303

Ad	0303
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual:- analizin münaqişəli elementlər arasında qarşılıqlı əlaqələrinin üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Sistemli analiz
☐ Tarixi analiz
☐ Komprotiv analiz
☐ Statistik analiz
☐ Riyazi analiz
-

Sual:- münaqişələrin xronoloji şəkildə nəzərdən keçirilməsi. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Tarixi analiz
 - ☐ Statistik analiz
 - ☐ Sistemli analiz
 - ☐ Sosiometrik analiz
 - ☐ Riyazi analiz
-

Sual:- münaqişəli situasiyaların müqayisəsindən ibarət olan analiz. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Kompotiv analiz
 - ☐ Sistemli analiz
 - ☐ Sosiometrik analiz
 - ☐ Tarixi analiz
 - ☐ Riyazi analiz
-

Sual:- kiçik qrupda gərgin, münaqişəli münasibətlərin üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Sosiometrik analiz
 - ☐ Statistik analiz
 - ☐ Sistemli analiz
 - ☐ Tarixi analiz
 - ☐ Riyazi analiz
-

Sual:- vahid konkret münaqişənin öyrənilməsi və əldə edilmiş nəticələr əsasında artıq mövjud olan nəzəriyyənin rekonstruksiyası. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Keys-stadi metodikası
 - ☐ Eksperiment sorğu
 - ☐ Foks qrupların öyrənilməsi
 - ☐ Deduksiya
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
-

Sual:- səlahiyyətli insan qrupunda aparılan sorğu. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Eksperiment sorğu
 - ☐ Foks qrupların öyrənilməsi
 - ☐ Keys-stadi metodikası
 - ☐ Deduksiya
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

BÖLMƏ: 0401

Ad

0401

Suallardan

7

Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Kimlər münaqişənin təşkilatın qeyri-səmərəli fəaliyyətinin və mənfi idarə sisteminin unsuru hesab edir? (Çəki: 1)

- ☒ “İnsan münasibətləri” məktəbinin üzvləri
- ☐ “Menejment” məktəbinin nəzəriyyəçiləri
- ☐ “İnzibati” məktəb nəzəriyyəçiləri
- ☐ “Nizam nəzəriyyə”sinin nəzəriyyəçiləri
- ☐ Bütün cavablar doğrudur

Sual: Münaqişənin, təşkilat üçün xoşagəlməz bir hadisə olmasını kimlər ilk dəfə nəzərdən keçiriblər? (Çəki: 1)

- ☒ “Menejment” məktəbi və “İnzibati” məktəb nəzəriyyəçiləri
- ☐ “İnsan münasibətləri” məktəbinin üzvləri
- ☐ “Nizam nəzəriyyə”sinin nəzəriyyəçiləri
- ☐ “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin nəzəriyyəçiləri
- ☐ Sosioloqlar

Sual: Təşkilati münaqişə nəyə imkan verir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Qərarların qəbul edilməsi prosesinin daha effektiv olmasına
- ☐ İnsanlara öz fikirlərini söyləməyə və bununla da şəxsi tələbatlarının ödənilməsinə
- ☐ Fikirlərin fərqlərinin üzə çıxarmağa, problemlərin əksəriyyətini açmağa, əlavə məlumatların əldə edilməsinə
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Münaqişələrin əsas mənbəyi hansı ziddiyyətlər adlanır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Instrumentallıq və subyektivlik arasında ziddiyyətlər
- ☐ Qruplar arasındakı ziddiyyətlər
- ☐ Formal və qeyri-formal əlaqələr arasında ziddiyyətlər
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Münaqişələrin konkret səbəblərinə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Eksperiment sorğu
- ☐ İnsanlar tərəfindən işlənilib hazırlanmış qaydaların qeyri-dəqiqliyi
- ☐ İşçilərin və təşkilatdakı bölmələrin məqsəd və maraqlarının obyektiv şəkildə fərqlənməsi
- ☐ Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblər
- ☐ Vəzifə öhdəliklərinin yerinə yetirilməməsi]

Sual: Sənaye münaqişələri hansı tip münaqişələrə daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Qruplar arasında münaqişələr
- ☐ Şəxslə qrup arasında münaqişələr
- ☐ Şəxslərarası münaqişələr
- ☐ İnsanların şəxsi münaqişəsi
- ☐ Təşkilatdan kənar münaqişələr

Sual: Təşkilatda baş verən bütün münaqişələr neçə növə bölünür? (Çəki: 1)

- ☒ 2 növə
- ☐ 3 növə
- ☐ 4 növə
- ☐ 5 növə
- ☐ 6 növə

BÖLMƏ: 0402

Ad	0402
Suallardan	21
Maksimal faiz	21
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Təşkilati münaqişə hansı münaqişədir? (Çəki: 1)

- ☒ Təşkilatdaxili münaqişədir
- ☐ Təşkilatın digər müəssisələrlə münaqişəsidir
- ☐ özəl müəssisələrin dövlət müəssisələri ilə münaqişəsidir
- ☐ Firma və şirkətlər arasındakı münaqişəsidir
- ☐ Təşkilatla fərd arasındakı münaqişə

Sual: Təşkilati münaqişə nəyi nəzərdə tutmur? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Struktur özəllikləri
- ☐ Digər təşkilatlarla əlaqələr
- ☐ Hər hansı bir spesifik xüsusiyyətləri
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Şəxsi münaqişələrin təşkilati münasibətlərlə köçürülməsi mümkündür? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Şəxsi fikirlərinə görə
- ☐ Özləri ilə şəxsi münaqişələri gətirməklə
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ İnsanlar özləri ilə işə ailə münaqişələrin gətirməklə

Sual: Münaqişəni birbaşa həmin təşkilatda aradan qaldırmaq cəhdləri gözlənilən nəticəni vermir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Ümumi olduqda
 - ☐ Sistemli olduqda
 - ☐ Münaqişəni yaradan səbəblər təşkilatın hüduqlarından kənarda olduqda
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblərə nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Məqsəd və maraqların obyektiv şəkildə fərqləndirilməsi
 - ☐ Təşkilati-idarəediji
 - ☐ Hüquqi
 - ☐ Psixoloji
 - ☐ Sosioloji
-

Sual:- rəhbərin öz təşkilati, idarə, səlahiyyətverici funksiyalarını yerinə yetirməsi və ya pozması ilə əsaslanan nöqsanlar. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Təşkilati-idarəediji
 - ☐ Hüquqi
 - ☐ Psixoloji
 - ☐ Sosioloji
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
-

Sual:- qanunların, hüquqların, maliyyə qaydalarının yalnız rəhbər tərəfin-dən deyil, həm də kollektivin üzvləri tərəfindən pozulması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Hüquqi
 - ☐ Təşkilati-idarəediji
 - ☐ Psixoloji
 - ☐ Sosioloji
 - ☐ İqtisadi
-

Sual:- psixoloji uyğunsuzluq, yanlış fikrə əsaslanan neqativ qayda. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Psixoloji
 - ☐ Sosioloji
 - ☐ Hüquqi
 - ☐ Təşkilati-idarəediji
 - ☐ İqtisadi
-

Sual: Münaqişənin gedişatına öz təsirini göstərən sosial-psixoloji şəraitlərin kim tərəfindən qeyd edilmişdir? (Çəki: 1)

- ☒ M.Doyç
- ☐ S.Şikman

- ☐ K.Tomas
 - ☐ L.Kozer
 - ☐ P.Sarokin
-

Sual: Münaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloji şəraitlər hansılardır?]
(Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Tərəflərin münaqişədən önjəki münasibətləri
 - ☐ Münaqişəyə səbəb olan mərkəzi problem
 - ☐ Münaqişədə olan tərəflərin xüsusiyyəti
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Münaqişənin gedişatının sosial sferasına nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişədə marağı olan müşahidəçilərin münaqişə tərəfləri ilə münasibətləri
 - ☐ İmkanlar, məhdudiyyətlər
 - ☐ Əlverişli şərait, əngəllər və onların münaqişənin gedişatına təsiri
 - ☐ Münaqişənin tənzimlənməsinin ijtimai normalarının və istifadə formalarının xüsusiyyətləri
 - ☐ Vasitəçilərin iştirakı
-

Sual: Münaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloji şəraitlərə nə daxil deyil?
(Çəki: 1)

- ☒ Tərəflərin iddialarının uyğunsuzluğu
 - ☐ Münaqişədə marağı olan müşahidəçilər
 - ☐ Münaqişədə olan tərəflərin istifadə etdiyi strategiya və taktika
 - ☐ Münaqişənin nəticələri
 - ☐ Münaqişənin sonna çatması
-

Sual: Münaqişənin qarşısının alınması üçün yeni vəzifə təlimatının hazırlanması hansı funksiyaya daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Norma yaratma
 - ☐ Özünü yeniləşdirmə
 - ☐ Proqnostik
 - ☐ Güc balansının yaradılması
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
-

Sual: Münaqişənin dinamikası neçə mərhələdən ibarətdir? (Çəki: 1)

- ☒ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 2
-

Sual: İkinci mərhələ neçə fazaya bölünür? (Çəki: 1)

- ☒ 2 fazaya
 - ☐ 3 fazaya
 - ☐ 4 fazaya
 - ☐ 5 fazaya
 - ☐ 6 fazaya
-

Sual: Kütləvi münaqişələr zamanı hansı hadisələr baş verə bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Sabotaj
 - ☐ Ajiq aksiyası
 - ☐ tətillər
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Təşkilatda baş verən münaqişələrin hansı növləri var? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Məli münaqişə
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ Şəxsi münaqişə
 - ☐ Şəxslərarası münaqişə
-

Sual: Bir-birinin tabeliyində olmayan əməkdaşlar arasında baş verən münaqişə hansı növ münaqişədir? (Çəki: 1)

- ☒ Məli münaqişə
 - ☐ Şəxsi münaqişə
 - ☐ Şəxslərarası münaqişə
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Təşkilatda neçə tip münaqişəni qeyd etmək olar? (Çəki: 1)

- ☒ 4 tip
 - ☐ 5 tip
 - ☐ 3 tip
 - ☐ 2 tip
 - ☐ 6 tip
-

Sual: Münaqişələrin həll edilməsinin neçə forması mövcuddur? (Çəki: 1)

- ☒ 5 forması
 - ☐ 4 forması
 - ☐ 3 forması
 - ☐ 2 forması
 - ☐ 7 forması
-

Sual: Münaqişənin həll etmə problemi hansı prizmadan nəzərdən keçirilir? (Çəki: 1)

- ☒ Tələbatların ödənilməsi

- ☐ Sosial qruplar
- ☐ Təşkilatlar
- ☐ Münaqişənin boğulması
- ☐ Etnik törəmələr

BÖLMƏ: 0403

Ad	0403
Suallardan	15
Maksimal faiz	15
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Təşkilati münaqişələrin funksiyalarına hansıları daxil etmək olmaz? (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişədən önjəki mərhələ
- ☐ Fərd və qrupların normalara sosializasiyası və adaptasiyası
- ☐ Həm şaquli, həm də maili münaqişənin yerinə yetirdiyi disfunksiyanın diaqnostikası
- ☐ Norma yaratma
- ☐ Qrupdaxili və qruplararası münasibətlərin nisbətən sabit strukturunun saxlanması və qorunması

Sual: Təşkilati münaqişələrin funksiyaları hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Güj balansına ayrıja hakimiyyət və sosial nəzarətin yaradılması və qorunması
- ☐ Proqnostik və özünü yeniləşdirmə
- ☐ Norma yaratma
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Münaqişəli qarşılıqlı əlaqələrin gedişatı zamanı gələcək məqsədlərin həyata keçirilməsi hansı funksiyaya daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Proqnostik
- ☐ Norma yaratma
- ☐ Fərd və qrupların təşkilati normalara sosializasiyası və a
- ☐ Özünüyeniləşdirmə
- ☐ həm şaquli, həm də maili münaqişənin yerinə yetirdiyi disfunksiyanın diaqnostikası

Sual: Münaqişələrin dinamikası hansı mərhələdir (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Münaqişə
- ☐ Münaqişədən önjəki
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Münaqişədən sonrakı

Sual: İlkın mərhələ nə ilə xarakterizə edilir? (Çəki: 1)

- ☒ Şəxslər arasında və qrupdaxili münasibətlər sistemində ziddiyyətlərin toplanması və kəskinləşməsi
 - ☐ İnsanlar arasında münasibətlər neqativ emosiyalar qərəzdən düşmənçiliyə çevrilməsi
 - ☐ ziddiyyəti həll etmək üçün öz rəqibinə qarşı hüjuma keçmək
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ qarşıdurma aşkar və ya gizli təjavüz formasını alır
-

Sual: Qarşıdurmanın aşkar və ya gizli təjavüz formasını alması hansı mərhələyə aiddir? (Çəki: 1)

- ☒ ikinci mərhələyə
 - ☐ ilkin mərhələyə
 - ☐ üçüncü mərhələyə
 - ☐ bütün mərhələlərə
 - ☐ Heç bir mərhələdə
-

Sual: Münaqişənin normallaşdırılması və aradan qaldırılması tendensiyası hansı mərhələyə aiddir? (Çəki: 1)

- ☒ Üçüncü mərhələyə
 - ☐ İkinci mərhələyə
 - ☐ Birinci mərhələyə
 - ☐ Heç birinə
 - ☐ Bütün mərhələlərdə
-

Sual: Münaqişə iştirakçıları hakimiyyətə münasibətdə tabelikdə olduqda münaqişə hansı münaqişədir? (Çəki: 1)

- ☒ Şaquli münaqişə
 - ☐ Maili münaqişə
 - ☐ Qruplararası münaqişə
 - ☐ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ E) Düzgün javab yoxdur
-

Sual:- qeyri-effektiv metoddur, belə ki, o yalnız müvəqqəti fasilə baş verə bilər, sonradan isə münaqişə daha da kəskinləşə bilər. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin boğulması
 - ☐ Münaqişənin "ləğvi" Münaqişənin "ləğvi"vv
 - ☐ Münaqişənin həll edilməsi
 - ☐ Vasitəçilik
 - ☐ Münaqişənin başa çatması
-

Sual:- bu metod altında mahiyyətinə görə qeyri-mümkün olan ziddiyyəti kökündən məhv etmək deməkdir. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Munaqişənin "ləğvi"
 - ☐ Munaqişənin bağlanması
 - ☐ Munaqişənin həll edilməsi
 - ☐ Danışıqlar
 - ☐ Munaqişənin başa çatması
-

Sual:- uğurlu nətiyə verə biləcək yeganə metoddur. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Munaqişənin həll edilməsi
 - ☐ Munaqişənin bağlanması
 - ☐ Munaqişənin "ləğvi"
 - ☐ Birbaşa dialoq
 - ☐ Danışıqla
-

Sual: Munaqişənin həll edilməsi formaları hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ Vasitəçilik – üçüncü tərəfə mürəjət edilməsi
 - ☐ Arbitraj, mütləq arbitraj
 - ☐ Danışıqlar – birbaşa dialoq
 - ☐ Düzgün javab yoxdur
-

Sual:- üçüncü tərəfə mürəjət edilməsi. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Vasitəçilik
 - ☐ Arbitraj
 - ☐ Mütləq arbitraj
 - ☐ Danışıqlar
 - ☐ Müzakirə
-

Sual:- munaqişənin tənzimlənməsi boğulması hüdududur və onun qərarının qəbul edilməsi vacibdir. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Mütləq arbitrac
 - ☐ Danışıqlar
 - ☐ Vasitəçilik
 - ☐ Birbaşa dialoq
 - ☐ Arbitraj
-

Sual: Mütəxəssislər tərəfindən munaqişənin başa çatdırılmasının hansı prosesi qeyd edilir. Onlar hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ Munaqişənin həll edilməsi
 - ☐ Munaqişənin başa çatması
 - ☐ Munaqişənin tənzimlənməsi
 - ☐ Düzgün javab yoxdur
-

BÖLMƏ: 0501

Ad	0501
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Münaqişənin ilkin mərhələsində kənar şəxslərin müdaxilə etməsi üçün obyektiv maneələr hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Əxlaqi maneələr
- ☐ Hüquqi xarakterli maneələr
- ☐ Bu maneələr sosial-psixoloji xarakterə malikdir
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Münaqişəyə müdaxilə etmə hansı halda mümkündür? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Sosial cəhətdən təhlükəli olduğu zaman
- ☐ Qrupdaxili çərçivəni aşdığı halda
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Münaqişənin şəxsi və qrupdaxili çərçivəni aşdığı halda

Sual: Münaqişənin qəşisinin alınması hansı elementlərə təsirdən ibarətdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Motivlərə təsirdən
- ☐ Obyektlərə təsirdən
- ☐ Qarşıdurmadan öncə istifadə olunan vasitələrə təsirdən
- ☐ İştirakçılara təsirdən

Sual: Münaqişənin ilkin mərhələsində kənar şəxslərin müdaxilə etməsinə hüquqi xarakterli maneələrə nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Sosial-psixoloji xarakterli maneələr
- ☐ Şəxsiyyətin öz müqəddəratını təyin etmə hüquqlarının məhdudlaşdırılması
- ☐ Müəyyən bir davranış modelinin seçilməsinə məcburiyyət
- ☐ Qanunverijiliyə ziddiyyət təşkil edən təsirlər
- ☐ Qeyri-hüquqi əsaslarla təsirlər

Sual: Münaqişənin ilkin mərhələsində kənar şəxsin müdaxilə etməsinə mane olan əxlaqi maneə hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişə tərəflərinin razılığa gəlməyə məcbur edilməsi
- ☐ İştirakçılar
- ☐ Motivlər

- ☐ Motivlər Obyektlər
☐ Qeyri-hüquqi əsaslar

BÖLMƏ: 0502

Ad	0502
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Münaqişənin qarşısının alınması üzrə fəaliyyət növü nədən asılıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Yaranmış münaqişənin xarakterindən
☐ Münaqişənin iştirakçılarından
☐ Münaqişə obyektlərindən
☐ Münaqişənin motivindən
☐ Qarşıdurmadan önjə münasibətlərdən

Sual: Münaqişənin qarşısının alınmasının ən effektiv forması hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin səbəblərinin aradan qaldırılması
☐ Əməkdaşlığın qorunması
☐ Münasibətlərin institusionalizasiyası
☐ Düzgün cavab yoxdur
☐ Bütün cavablar doğrudur

Sual: Münaqişələrin səbəblərinin aradan qaldırılması fəaliyyəti özünü hansı səviyyələrdə göstərir? (Çəki: 1)

- ☒ Ümumsosial və psixoloji səviyyədə
☐ Psixoloji səviyyədə
☐ Ümumsosial səviyyədə
☐ Düzgün cavab yoxdur
☐ Bütün cavablar doğrudur

Sual: Münaqişənin qarşısının alınmasında əməkdaşlığın qorunmasının neçə metodu var? (Çəki: 1)

- ☒ 8 metodu
☐ 7 metodu
☐ 6 metodu
☐ 5 metodu
☐ 3 metodu

Sual: Razılıq metodu nədir (Çəki: 1)

- ☒ Potensial rəqibi öz işinə jəlb etməkdən, ziddiyyət istisna edən, ümumi maraqlar yaradan şəraitin yaradılması
- ☐ Opponentə qarşı psixoloci “köklənmə”, özünü onun yerinə qoymaq, onun çətinliklərini anlamaq
- ☐ Həmkarın ad-sanının qorunması
- ☐ Rəqib – düşmən demək deyildir
- ☐ Kollektiv əmək şəraitində işin iştirakçılar arasında bölüşdürülməsi

BÖLMƏ: 0503

Ad	0503
Suallardan	21
Maksimal faiz	21
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: opponentə qarşı psixoloci “köklənmə”, özünü onun yerinə qoymaq, onun çətinliklərini anlamaq. Hansı əməkdaşlıq metoduna aiddir? (Çəki: 1)

- ☒ Praktiki empatiya metodu
- ☐ Razılıq metodu
- ☐ Psixoloci köklənmə metodu
- ☐ Qarşılıqlı tamamlama metodu
- ☐ Psixoloci sakitləşdirmə metodu

Sual: rəqib – düşmən demək deyildir, rəqib hörmətə layiq ola bilər, rəqibin statusu şəxsi statusu kimi qeyd edilir. Hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Həmkarın ad-sanının qorunması metodu
- ☐ Razılıq metodu
- ☐ Qarşılıqlı tamamlama metodu
- ☐ Praktiki empatiya metodu
- ☐ Sosial diskriminasiya metodu

Sual: müştərəklə layihədə müəyyən xarakteristikalarını, həmkarın xüsusiyyətlərindən istifadə imkanlarının olduğu mühitin yaradılması. Doğru cavab hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Qarşılıqlı tamamlama metodu
- ☐ Psixoloci sakitləşdirmə metodu
- ☐ Razılıq metodu
- ☐ Praktiki empatiya metodu
- ☐ Psixoloci köklənmə metodu

Sual: partnyorlar arasında fərqlərin və ya birinin digəri üzərində üstünlüyünün qeyd edilməsinə yol vermək. Doğru cavab hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Sosial diskriminasiyanın istisna edilməsi metodu

- ☐ Qarşılıqlı tamamlama metodu
 - ☐ Həmkarın ad-sanının qorunması metodu
 - ☐ Razılıq metodu
 - ☐ Praktiki empatiya metodu
-

Sual: kollektiv əmək şəraitində ümumi işi, xidmətləri iştirakçılar arasında bölüşdürmək. Hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Məziyyətlərin bölüşdürülməsi metodu
 - ☐ Psixoloji köklənmə metodu
 - ☐ Razılıq metodu
 - ☐ Praktiki empatiya metodu
 - ☐ Psixoloji sakitləşdirmə metodu
-

Sual: partnyora obrazlı və pozitiv təsirdən ibarətdir. Doğru cavab hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Psixoloji köklənmə metodu
 - ☐ Razılıq metodu
 - ☐ Praktiki empatiya metodu
 - ☐ Qarşılıqlı tamamlama metodu
 - ☐ Həmkarın ad-sanının qorunması metodu
-

Sual: yaxşı əhval-ruhiyyənin və müsbət emosiyaların qorunması üzərində fəaliyyət. Doğru cavab hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Psixoloji sakitləşdirmə metodu
 - ☐ Psixoloji köklənmə metodu
 - ☐ Qarşılıqlı tamamlama metodu
 - ☐ Razılıq metodu
 - ☐ Praktiki empatiya metodu
-

Sual: Münaqişələrin qarşısının alınması, hansı normalar vasitəsilə tənzimləmələr normativ mexanizmlərdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Əxlaqi tənzimləyən normativ mexanizmlər
 - ☐ Dini tənzimləyən normativ mexanizmlər
 - ☐ Siyasi tənzimləyən normativ mexanizmlər
 - ☐ Hüquqi tənzimləyən normativ mexanizmlər
-

Sual: Amerika Hakimler Assosiasiyası münaqişələrin qarşısının alınması üçün nəyi tövsiyə edir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Mübahisənin hələ yaranmağa başlamadığı zaman köməkçi və məsləhətçilərin cəlb edilməsi
- ☐ İstənilən barışıq cəhdlərinin istifadə edilməsi
- ☐ Danışqları aparan şəxslərin səviyyəsinin yüksək olması və çoxmərhələli danışqlar təcrübəsindən istifadə etmək

☐ Danışqları aparan şəxslərin səviyyəsinin yüksək olması və çoxmərhləli danışqlar təjribəsindən istifadə etmək

Sual: Münaqişənin qarşısının alınmasında normativ mexanizmlərin təsiri hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Dəyər təsiri
 - ☐ Hüquqi norma
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ İnformasiya təsiri
-

Sual: Münaqişənin qarşısının alınmasının hansı forması münaqişənin sublimasiyasına doğru aparır? (Çəki: 1)

- ☒ Yumor
 - ☐ Münaqişə səbəblərinin aradan qaldırılması
 - ☐ "Razılıq" metodu
 - ☐ "Praktiki empatiya" metodu
 - ☐ "Psixoloji empatiya" metodu
-

Sual: Normativ mexanizmlərin ünsiyyət predmetinin informasiya təsiri nədən ibarətdir? (Çəki: 1)

- ☒ Jəmiyyət tərəfindən bəyənən müəyyən davranış statusundan ibarətdir
 - ☐ Jəmiyyət tərəfindən qəbul edilən dəyərlər elan edilir
 - ☐ Məcburi gücü tanımayan şəxslərə tətbiq edilir
 - ☐ Tərbiyəvi təsir deməkdir
 - ☐ Şəraitin jiddiliyi nisbətən azalır
-

Sual: Normativ mexanizmlərin ünsiyyət predmeti hansı ünsiyyət vasitəsinin yaradılmasına yardım edir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Hakim-məhkum
 - ☐ Rəhbər-işçi
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ Kommersant-istehlakçı
-

Sual: Ehtimal olunan rəqibi öz işçilərinə cəlb etmə, münaqişənin qarşısının alınmasının bu metodu neçə adlanır? (Çəki: 1)

- ☒ Razılıq metodu
 - ☐ Qarşılıqlı tamamlama metodu
 - ☐ Rəqibin reputasiyasının qorunması metodu
 - ☐ Praktiki empatiya metodu
 - ☐ Məziyyətin bölüşdürülməsi metodu
-

Sual: Münasibətlərin institusionalizasiyası nə deməkdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün iştirakçılar üçün maksimum rahat sosial-psixoloji atmosferin yaradılması

- ☐ Sosial rolların ümumi maraqlar çərçivəsində bölüşdürülməsi
 - ☐ Məhdudiyyətlər
 - ☐ Sağlam düşüncə çərçivəsində
 - ☐ Aydın normativ mexanizmlər
-

Sual: Münaqişənin qarşısının alınması mümkündür: (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin istənilən inkişaf mərhələsində
 - ☐ Münaqişə aparanların hərəkətlərinin destruktiv nəticələri yaratmazdan əvvəl
 - ☐ Münaqişə mərhələsində
 - ☐ Münaqişədən sonrakı mərhələdə
 - ☐ Qarşılıqlılaşma başlamazdan əvvəl
-

Sual: Münaqişələrin qarşısının alınması zamanı normativ mexanizmlərin tətbiqinin effektivliyi nədən asılıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Ona şərtsiz şəkildə riayət edilməsindən
 - ☐ Normaların pozulmasına görə mümkün cəzanın güjündən
 - ☐ İnsanların ona münasibətindən
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Münaqişənin pozitiv sublimasiyasına, eləcə də münaqişəli situasiyanın kəskinliyinin azalmasına nə təsir göstərir? (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin pozitiv sublimasiyasına, eləcə də münaqişəli situasiyanın kəskinliyinin azalmasına nə təsir göstərir?
 - ☐ Tərəflərin statusu
 - ☐ Rəqabət aparan tərəflərin nüfuzu
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Aşağıda qeyd edilən amillərdən hansı münaqişəyə kənar şəxslərin müdaxiləsi üçün obyektiv maneə ola bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ Əxlaqi
 - ☐ Hüquqi
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Psixoloji
-

Sual: Jəmiyyətin bütün üzvlərinə münasibətdə qayğı, mədəniyyətin artırılması – münaqişənin aradan qaldırılmasına yardım edən zəruri fəaliyyətdir. O, hansı təsir səviyyəsinə aiddir? (Çəki: 1)

- ☒ Sosioloji
 - ☐ Politoloji
 - ☐ Geosiyasi
 - ☐ Psixoloji
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
-

Sual: mövjud amillərin və şərtlərin təsirindən münaqişədə baş verən dəyişiklik, inkişafdır. Doğru cavab hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin dinamikası
- ☐ Münaqişənin sərhədləri
- ☐ Münaqişənin qurbanları
- ☐ Sənaye münaqişələri
- ☐ İntizamsızlıq

BÖLMƏ: 0601

Ad	0601
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Təşkilatlarda münaqişənin idarə prosesi hansı elementlərdən ibarətdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Münaqişənin səbəblərinin üzə çıxarılması
- ☐ Münaqişənin funksionallığının müəyyən edilməsi
- ☐ Münaqişənin idarə edilməsi və həlli metodlarının axtarılıb tapılması
- ☐ Münaqişənin aşkara çıxarılması

Sual: Təşkilatda rəhbər öz fəaliyyəti zamanı nəyi etməyi bəşarmalıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Dərhal həll etməyi bəşarmalıdır
- ☐ Hansı birini nəzərdə saxlamalı və təşəbbüs göstərməyi bəşarmalıdır
- ☐ Münaqişənin qarşısını almağı bəşarmalıdır
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Təşkilati münaqişə hansı xarakter daşıya bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Funksional, həm də disfunksional
- ☐ Disfunksional
- ☐ Funksional
- ☐ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Münaqişənin funksional olması təşkilata nə verə bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Təşkilatın effektivliyini artırma bilər
- ☐ Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini sala bilər
- ☐ Qrupdaxili əməkdaşlığın səviyyəsini sala bilər
- ☐ Təşkilatın effektivliyini aşağı sala bilər

☐ Düzgün javab yoxdur

Sual: Münaqişə disfunktional olduqda nə baş verir? (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişə disfunktional olduqda nə baş verir?
 - ☐ Qrupdaxili əməkdaşlığın səviyyəsini sala bilər
 - ☐ Təşkilatın effektivliyinin səviyyəsini aşağı sala bilər
 - ☐ Təşkilatın ləğvinə səbəb ola bilər
 - ☐ Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini sala bilər
-

Sual: Təşkilatlarda münaqişəli situasiyanın idarə olunmasının strateji metodları hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ Koordinasiya mexanizminin tətbiq edilməsi
 - ☐ Ümumtəşkilati kompleksşəkilli məqsədlərin təsbit edilməsi
 - ☐ Mükafatlandırma sisteminin istifadəsi
 - ☐ İşə olan tələblərin izah edilməsi
-

Sual: Təşkilatlarda münaqişənin idarə olunmasının strateji metoduna daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Mükafatlandırma sisteminin istifadəsi
 - ☐ İşə olan tələblərin izah edilməsi
 - ☐ Koordinasiya mexanizminin tətbiq edilməsi
 - ☐ Ümumtəşkilati kompleksşəkilli məqsədlərin təsbit edilməsi
 - ☐ Münaqişədən uzaqlaşma
-

Sual: Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə strateji metodu var? (Çəki: 1)

- ☒ 4 metodu
 - ☐ 3 metodu
 - ☐ 2 metodu
 - ☐ 1 metodu
 - ☐ 5 metodu
-

Sual: Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə taktiki metodu var? (Çəki: 1)

- ☒ 8 metodu
 - ☐ 3 metodu
 - ☐ 6 metodu
 - ☐ 7 metodu
 - ☐ 5 metodu
-

BÖLMƏ: 0602

Ad	0602
Suallardan	21
Maksimal faiz	21
Sualları qarışdırmaq	☒

Suallar təqdim etmək

1 %

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun mahiyyəti nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ İqtisadi jəhətdən "səhnə"ni tərk etməyi
 - ☐ Fiziki jəhətdən "səhnə"ni tərk etmək
 - ☐ Psixoloji jəhətdən "səhnə"ni tərk etmək
 - ☐ Qrupun münaqişədən uzaqlaşması
-

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi haqqında qərar nə vaxt qəbul edilməlidir? (Çəki: 1)

- ☒ Dərhal
 - ☐ Müəyyən vaxtdan sonra
 - ☐ Münaqişənin sonunda
 - ☐ Münaqişədən əvvəl
 - ☐ Münaqişə başa çatdıqdan sonra
-

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" münaqişənin xərjlərinin səviyyəsi neçə olduqda tətbiq edilməlidir? (Çəki: 1)

- ☒ Xərjlər çox yüksək olduqda
 - ☐ Xərjlər olmadıqda
 - ☐ Xərjlərin səviyyəsi az olduqda
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi üçün səbəb hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Daha mühüm şəraitlərin təsiri
 - ☐ Əlavə məlumatın toplanması və dərhal qərarın qəbul edilməsindən qaçış
 - ☐ Münaqişəni həll etməyə qadir olan qarşı tərəfdə və qrupda daha effektiv potensial
 - ☐ Münaqişənin əsasını təşkil edən problemin adiliyi
-

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiq edilməsi səbəblərinə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Qarşı tərəfin aşkarı üstün olduğu və sizin məqbul olduğunuz zaman
 - ☐ Qarşı tərəf qarşısında qorxu
 - ☐ Münaqişənin qeyri-münasib vaxtda baş verməsi
 - ☐ Daha mühüm şəraitlərin təşkili
 - ☐ Münaqişə mövzusunun yalnız bilavasitə olaraq problemin mahiyyətinə aid olduğu situasiyalar
-

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzı klfayət qədər tipikdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ Problemin həlli məsələləsinə toxunma
 - ☐ Münaqişənin boğulması üçün gejkdirilmiş proseduraların tətbiq edilməsi
 - ☐ Münaqişənin baş verməməsi məqsədilə məxfiliyin istifadə edilməsi
 - ☐ Bir çox hallarda münaqişənin öz-özünə aradan qalxajağı ümidilə problemin mövjudiyyət faktı ümumiyyətlə inkar edilir
-

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzı məqbul deyildir? (Çəki: 1)

- ☒ Sabitliyin daha çox gərəkli olduğı zaman
 - ☐ Problemin mühüm olduğı zaman
 - ☐ Mövjud münaqişənin əsaslarının uzun müddət davam etməsi zamanı, qeyd edilən metod yalnız qısamüddətli münaqişələr zamanı effektivdir
 - ☐ Vaxt itkisinin təşəbbüs itkisinə və böyük xərjlərə də gətirib çıxardığı zaman
 - ☐ Münaqişənin həllində əsas olaraq mövjud bürokratik və hüquqi normalara mürəjət etmə
-

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun başqa növü hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ "Fəaliyyətsizlik" metodu
 - ☐ "Sakitləşdirmə" metodu
 - ☐ "Gizli fəaliyyət" metodu
 - ☐ "Jəld həll etmə" metodu
 - ☐ "Kompromiss" metodu
-

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi zamanı münaqişənin nətişəsi hansı sxemə daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ "iduş-uduzma"
 - ☐ "məğlubiyyət-qalibiyyət"
 - ☐ "məğlubiyyət-məğlubiyyət"
 - ☐ "qalibiyyət-qalibiyyət"
 - ☐ Bütün javablar doğrudur
-

Sual: "Fəaliyyətsizlik" metodunun mahiyyəti nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Heç bir fəaliyyət həyata keçirməməkdən ibarətdir
 - ☐ Qarşı tərəfin qarşısında qorxu
 - ☐ Münaqişənin qeyri-münasib vaxtda baş verməsi
 - ☐ Qızıışmış ehtirasların soyuması
 - ☐ Əlavə məlumatın toplanması və dərhal qərarın qəbul edilməsindən qaçış
-

Sual: "Güzəşt və uyğunlaşma" metodu hansı hallarda istifadə edilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
- ☐ Qarşıdurma predmetinin sizin üçün deyil digər tərəfin üçün mühüm olduğı zaman

- ☐ Gələjəkdə baş verə biləcək mübahisəli situasiyalar üçün strateji potensialın formalaşması və toplanması zamanı
 - ☐ Qarşı tərəfin aşkarjasına üstün olduğu və sizin məğlub olduğunuz zaman
 - ☐ Müdriyyət öz səhvini anladığı və qarşı tərəfinin dinləməyin daha faydalı olduğu zaman
-

Sual: “Güzəşt və uyğunlaşma” metodunun ehtimal olunan nəticəsi hansı sxemə uyğundur? (Çəki: 1)

- ☒ “məğlubiyyət – qalibiyyətdir”
 - ☐ “uduş – uduzma”
 - ☐ “məğlubiyyət – məğlubiyyət”
 - ☐ “qalibiyyət – qalibiyyət”
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Təşkilati sistemdə baş verən münaqişələrin idarə edilməsinin neçə metodu var? (Çəki: 1)

- ☒ 2 metodu
 - ☐ 3 metodu
 - ☐ 4 metodu
 - ☐ 5 metodu
 - ☐ 6 metodu
-

Sual: “Jəld həll etmə” metodunun tətbiq edilməsinin ən mümkün nəticəsi hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ “qalibiyyət – qalibiyyət”
 - ☐ “məğlubiyyət – qalibiyyət”
 - ☐ “uduş – uduzma”
 - ☐ “qalibiyyət – məğlubiyyət”
 - ☐ “məğlubiyyət – məğlubiyyət”
-

Sual: “Jəld həll etmə” metodunun üstün jəhətləri hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Tərəflərin razılığa gətirilməsinin qarşılıqlı hörmət formasında istifadəsi
 - ☐ Qərarın konsensus prinsipi əsasında hazırlanması
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ Qısamüddətli olması
-

Sual: “Kompromiss” metodunun üstün jəhətləri hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Diqqətin qarşılıqlı maraqlara cəlb edilməsi
 - ☐ Danışqlar zamanı obyektiv meyarların istifadəsi
 - ☐ Hər iki tərəf üçün əlverişli qərarların işlənilib hazırlanması
 - ☐ Hər iki tərəf üçün mübahisəli məsələlərin müəyyən və həll edilməsi mümkünlüyü
-

Sual: “Kompromiss” metodunun tətbiqi zamanı əldə edilən nəticə hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Məğlub olmuş və qalib tərəf mövjud deyil
 - ☐ “məğlubiyyət-qələbə”
 - ☐ “məğlubiyyət-məğlubiyyət”
 - ☐ “qalibiyyət-məğlubiyyət”
 - ☐ “uduş – uduzma”
-

Sual: “Əməkdaşlıq” metodu hansı hallarda tətbiq edilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Gələjəkdə digər yolun tərəfdən olan sosial qrupun mövqelərinin aşkar edilməsi zamanı
 - ☐ Konsensus prinsipi əsasında razılaşmanın hazırlanması zamanı
 - ☐ Hər iki tərəfin tələblərini təmin edən alternativin axtarışı üçün vaxtın olduğu zamanı
 - ☐ Tərəflərdən birinin münaqişədə öz obyektiv məqsədlərini müəyyən etməyə ehtiyaj olduqda
-

Sual: “Əməkdaşlıq” metodunun tətbiqi zamanı münaqişə tərəfləri özünü neyə aparmalıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Əsas diqqəti fərqlərə deyil, ümumi ideya və informasiyaya yönəltməli
 - ☐ İntegrasiya olunacaq qərarlar axtarmalı
 - ☐ Hər iki tərəfi qalib olaraq çıxı biləjeyi situasiyaları aşkar etməli
 - ☐ Problemin həll edilməsi istiqamətində səy göstərməli
-

Sual: “Gizli fəaliyyət” metodunun seçilməsinə nə səbəb ola bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ İmijinin itirilməsi qorxusundan aşkar münaqişədən boyun qaçırma
 - ☐ Qarşı tərəfin mövjud qaydalara əsasən münaqişəyə jəlb edilməsinin qeyri-mümkünlüyü
 - ☐ Öz aralarında münaqişə aparan tərəflərin ehtiyat paritetinin olmaması
 - ☐ Aşkar münaqişəni qeyri-mümkün edən iqtisadi, siyasi, sosial və ya psixoloji şərait
-

Sual: “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzı məqbul deyildir? (Çəki: 1)

- ☒ Sabitliyin daha çox gərəkli olduğu zaman
 - ☐ Problemin mühüm olduğu zaman
 - ☐ Mövjud münaqişənin əsaslarının uzun müddət davam etməsi zamanı, qeyd edilən metod yalnız qısamüddətli münaqişələr zamanı effektivdir
 - ☐ Vaxt itkisinin təşəbbüs itkisinə və böyük xərjlərə də gətirib çıxardığı zaman
 - ☐ Münaqişənin həllində əsas olaraq mövjud bürokratik və hüquqi normalara mürəjət etmə
-

BÖLMƏ: 0603

Ad

0603

Suallardan

22

Maksimal faiz	22
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu hansı hallarda istifadə edilmir? (Çəki: 1)

- ☒ Qarşı tərəf qarşısında qorxu
- ☐ Sabitliyin daha çox gərəkli olduğu zaman
- ☐ İşçilərin idarəedijilik bəjarığının artması və onların öz səhvlərinin üzərində öyrənilməsi zamanı
- ☐ Qarşı tərəfin aşkarjasına üstün olduğu və Sizin məğlub olduğunuz zaman
- ☐ Qarşıdurma predmetinin sizin üçün deyil digər tərəf üçün mühüm olduğu zaman

Sual: kollektiv qarşılıqlı münasibətlərə doğru istiqamətləndirilmiş təşkilatlarda, eləcə də ənənəvi kollektivizm ölkələrində istifadə edilir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir? (Çəki: 1)

- ☒ “Sakitləşdirmə” metodu
- ☐ “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu
- ☐ “Münaqişədən uzaqlaşma” metodu
- ☐ “Fəaliyyətsizlik” metodu
- ☐ “Jəld həll etmə” metodu

Sual: “Sakitləşdirmə” metodunun ehtimal olunan nəticəsi hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ “məğlubiyyət – qalibiyyət”, “qalibiyyət – məğlubiyyət”
- ☐ “uduş – uduşma”
- ☐ “qalibiyyət – qalibiyyət”
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Bütün cavablar doğrudur

Sual: Təşkilati sistemində baş verən münaqişələrin idarə edilməsinin hansı metodları var? (Çəki: 1)

- ☒ Strateji metodlar, taktiki metodlar
- ☐ Strateji metodlar
- ☐ Taktiki metodlar
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Bütün cavablar doğrudur

Sual:-müdiriyyətin fikrinə əsasən münaqişənin idarə edilməsi mövzusunda gizli tənziqləmə vasitələrinə zərurət duyulduqda gərəkli dir. Aşağıdakılardan hansı uyğun gəlir? (Çəki: 1)

- ☒ “Gizli fəaliyyət” metodu
- ☐ “Jəld həll etmə” metodu
- ☐ Kompromiss” metodu
- ☐ “Əməkdaşlıq” metodu

☐ “Güj” metodu

Sual: “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiq edilməsi zamanı hansı təsir vasitə-lər-rindən istifadə edilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ “parçala və hökmranlıq et” siyasəti
 - ☐ Rüşvət, yalan
 - ☐ Maneələrin törədilməsi
 - ☐ Gizli danışıqlar
-

Sual: “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi nəticəsində əldə edilən son nəticə hansı variantlar arasında qala bilər? (Çəki: 1)

- ☒ “məğlubiyyət – məğlubiyyət” və “qalibiyyət – qalibiyyət”
 - ☐ “qalibiyyət – qalibiyyət”
 - ☐ “məğlubiyyət – qalibiyyət”
 - ☐ “qalibiyyət – məğlubiyyət”
 - ☐ “uduş – uduşma”
-

Sual: “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi zamanı hansı neqativ nəticələr ola bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Sabotaj aktları
 - ☐ İşçilər arasında rəhbərliyə münasibətdə neqativ fikirlərin yaranması
 - ☐ Məxfilik zəminində güclü sosial münaqişənin meydana çıxması mümkünlüyü
 - ☐ Müxtəlif növ məxfi fəaliyyətə qarşı aşkar və ya gizli müqavimət
-

Sual:-predmet və problem üzrə qərarın ən qısa müddətdə həttə ani olaraq qəbul edilməsindən ibarətdir? (Çəki: 1)

- ☒ “Jəld həll etmə” metodu
 - ☐ “Kompromiss” metodu
 - ☐ “Gizli fəaliyyət” metodu
 - ☐ “Sakitleşdirmə” metodu
 - ☐ “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu
-

Sual: “Jəld həll etmə” metodu hansı hallarda istifadə edilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Münaqişənin tərəflərindən birinin digər tərəfin dəlillərinin təsiri altında və ya yeni “obyektiv” informasiyanın əldə edilməsi ilə əlaqədar olaraq öz mövqeyini dəyişdiyi zaman
 - ☐ Hər iki tərəfin daha münasib razılaşma variantlarının axtarılmasına istəyinin olduğu zaman
 - ☐ Münaqişəli situasiyanın təhlükəli şəkildə kəskinləşməsinin qeydə alınmadığı və bu səbəbdən də qərarların ətraflı surətdə işlənməsinə zərurətin olmadığı zaman
 - ☐ Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limiti
-

Sual:mövjüd fikir ayrılıqları və problem çərçivəsində hər iki tərəfin orta mövqə tutduğu razılaşma: (Çəki: 1)

- ☒ “Kompromiss” metodu
 - ☐ “Jəld həll etmə” metodu
 - ☐ “Sakitleşdirmə” metodu
 - ☐ “Əməkdaşlıq” metodu
 - ☐ “Güj” metodu
-

Sual: “Kompromiss” metodu hansı hallarda istifadə edilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Opponentlərin bərabər səylərlə fəaliyyət göstərdiyi və əks məqsədlərə malik olduğu zaman
 - ☐ Kompleks problemlər üzrə müvəqqəti razılıqların əldə edilməsi üçün
 - ☐ Vaxt məhdudiyyəti şəraitində məqsədyönlü qəarlara nail olması üçün
 - ☐ Münaqişənin məqsədlərinin kifayət qədər mühüm olduğu lakin onun davam etdirilməsinin gərəkli olmadığı zaman
-

Sual: “Kompromiss” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir? (Çəki: 1)

- ☒ Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limiti
 - ☐ Hər iki tərəf hesab edirsə ki, onların məqsədi “ver-götür” tipli deyimə əsasən danışıqlar vasitəsilə həyata keçə bilər
 - ☐ Hər iki tərəfin kifayət qədər vaxtı və ehtiyatların məhdud olduğu zaman
 - ☐ qalibiyyət – məğlubiyyət” nətişəsinin istənilməyən olduğu zaman
 - ☐ qalibiyyət – məğlubiyyət” nətişəsinin istənilməyən olduğu zaman
-

Sual: “Kompromiss” metodunun texnologiyası hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Hər tərəf kompromiss istiqamətində öz töhfəsini verir
 - ☐ Münasib qərarların axtarışı
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ Danışıqlar
-

Sual: “Kompromiss” metodunun tətbiq edilməsi üçün hansı məhdudiyyətlər var? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Qəbul edilmiş qərarın həddən artıq qeyri-effektiv olması
 - ☐ Kompromisin qeyri-effektiv olduğu zaman və münaqişə iştirakçıları tərəfindən qəbul etdikləri öhdəliklər barədə mübahisə zamanı
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ İlk olaraq tutulmuş mövqeyinin qeyri-adekvat şəklində qiymətləndirilməsi səbəbindən qeyri-real olması (şişirdilmə)
-

Sual:- bir-biri ilə rəqabət aparan tərəflər münaqişəli situasiyadan çıxmaq üçün ən münasib variant axtarışı zamanı müştərək fəaliyyət göstərir: (Çəki: 1)

- ☒ “Əməkdaşlıq” metodu
- ☐ “Güj” metodu

- ☐ “Kompromiss” metodu
 - ☐ “Sakitleşdirmə” metodu
 - ☐ “Jəld həll etmə” metodu
-

Sual: “Əməkdaşlıq” metodunun metodikası hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Problemin yarandığı zaman hər iki tərəf üçün münasib qərarlar tapmalı
 - ☐ Diqqətinizi qarşı tərəfin şəxsi keyfiyyətlərinə deyil, problemə yönəltməli
 - ☐ Qarşılıqlı təsir və informasiya mübadiləsini artıraraq etimad ab-havası yaratmalı
 - ☐ Problemi qərarlar deyil, məqsədlər kateqoriyasında müəyyən etməli
-

Sual: “Əməkdaşlıq” metodunun mümkün nəticəsi hansı sxemə uyğundur? (Çəki: 1)

- ☒ “qalibiyyət – qalibiyyət”
 - ☐ “qalibiyyət – məğlubiyyət”
 - ☐ “məğlubiyyət – məğlubiyyət”
 - ☐ “məğlubiyyət – qalibiyyət”
 - ☐ “uduş – uduzma”
-

Sual:bir tərəfin öz qərarını digər tərəfə qəbul etdirmək cəhdləri hansı metoddur? (Çəki: 1)

- ☒ “Güj” metodu
 - ☐ “Əməkdaşlıq” metodu
 - ☐ “Sakitleşdirmə” metodu
 - ☐ “Jəld həll etmə” metodu
 - ☐ “Kompromiss” metodu
-

Sual: “Güj” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir? (Çəki: 1)

- ☒ Kompleks problemlər üzrə müvəqqəti razılıqların əldə olduğu zaman
 - ☐ Güclü tərəfin öz düzgünlüyünü dərk etdiyi zaman
 - ☐ Destruktiv davranış tərzinə malik sosial qruplara qarşı olduqda
 - ☐ Jəld, jəsarətli adama ehtiyaj olduqda
 - ☐ B) Qeyri-kütləvi qərarların daxil edilməsi zamanı
-

Sual: “Güj” metodu tətbiq edilən zaman davranış modelinə nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Münasib qərarların axtarışı si
 - ☐ Rəqabətdən istifadə edilməsi
 - ☐ Məcburiyyət vasitəsilə hakimiyyətdən istifadə
 - ☐ “qalibiyyət – məğlubiyyət” tipli strategiyanın zorla qəbul etdirilmə
 - ☐ Təbə olmaq tələbi
-

Sual: “Güj” metodunun ən ehtimal olunan nəticəsi hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ “qalibiyyət – məğlubiyyət”
- ☐ “qalibiyyət – qalibiyyət”
- ☐ “məğlubiyyət – məğlubiyyət”

- ☐ “məğlubiyyət – uduş”
☐ “uduş – uduzma”

BÖLMƏ: 0701

Ad	0701
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual:- üçünjü tərəfin iştirakı ilə münaqişə aparan tərəflərin problemin həlli üçün münaqişəyə son qoya biləcək həll yolunun axtarışı prosesi-nin optimizasiyasından ibarət olan fəaliyyət növüdür. Uyğun gələnı tapın. (Çəki: 1)

- ☒ Mediasiya
☐ Müəssisə
☐ İdarə
☐ Şirkət rəhbərliyi
☐ Münaqişə şahidləri

Sual: Münaqişələrin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəf rolunda bir qayda olaraq neçə nəfər professional iştirak edir? (Çəki: 1)

- ☒ 1 nəfər
☐ 2 nəfər
☐ 3 nəfər
☐ 4 nəfər
☐ 5 nəfər

Sual: Münaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəf rolunda nadir hallarda neçə nəfərdən ibarət qruplar iştirak edə bilər? (Çəki: 1)

- ☒ 2-3 nəfər
☐ 3-4 nəfər
☐ 4-5 nəfər
☐ Düzgün cavab yoxdur
☐ Bütün cavablar doğrudur

Sual: Mediasiya fəaliyyəti ilk dəfə hansı ölkələrdə mövjud olmuşdur? (Çəki: 1)

- ☒ Çində və Afrika ölkələrində
☐ ABŞ-da və Yaponiyada
☐ Fransada və Almaniyada
☐ Rusiyada və Avropa ölkələrində
☐ Hindistan və İngiltərədə
-

Sual: Münaqişə zamanı üçünjü tərəf rolunda kimlər çıxış edə bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Formal və qeyri-formal mediatorlar
 - ☐ Formal mediatorlar
 - ☐ Qeyri-formal mediatorlar
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Kimlər rəsmi mediatorlar rolunda çıxış edə bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Hökumət və ya digər dövlət komissiyaları
 - ☐ Müəssisə, idarə, şirkət rəhbərləri
 - ☐ İctimai təşkilatlar və peşəkar mediatorlar
 - ☐ Dövlət hüquq institutları
-

Sual: Münaqişə tərəfləri hansı hallarda mediatorlara mürəjət edə bilərlər? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Tərəflərin ziddiyyət təşkil edən maraqlardan qoruduğu və ümumi təmas nöqtəsi tapa bilmədiyi zaman
 - ☐ Münaqişənin həllində əsas olan norma və ya digər meyarların müxtəlif şəkildə şərh edilməsi zamanı
 - ☐ Hər iki tərəfi razı sala biləcək həlli yolunun tapılması qeyri-mümkün olduğu halda
 - ☐ Tənzimləmə obyektinin uzun sürmüş münaqişədən ibarət olduğu halda
-

Sual: Üçünjü tərəfin münaqişəyə operativ, müstəqil şəkildə müdaxiləsi hansı hallarda zəruridir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Tərəflərdən biri kütləvi şəkildə zor tətbiq edildiyi halda
 - ☐ Üçünjü tərəfin münaqişədə maraq olmadığı halda
 - ☐ Münaqişənin üçünjü şəxs tərəfindən nəzarətdə olan mühitə mənfi təsir göstərdiyi halda
 - ☐ Münaqişəli hadisələrin təhlükəli eskalasiyası baş verdiyi, zor işlədilməsi üçün birbaşa təhlükənin mövcud olduğu halda
-

Sual: Münaqişədə üçünjü tərəfin rolunu nəyə qeyd etmək olar? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Arbitr
 - ☐ Vasitəçi
 - ☐ Köməkçi və müşahidəçi
 - ☐ Münsif, hakim
-

Sual:- ən çox avtoritar roldur, belə ki, o problemin həlli variantlarının müəyyən edilməsi üzrə ən böyük imkanlara malikdir. Düz variantı yerinə qoyun. (Çəki: 1)

- ☒ Münsif, hakim
- ☐ Arbitr
- ☐ Vasitəçi

- ☐ Köməkçi
☐ Müşahidəçi

BÖLMƏ: 0702

Ad	0702
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual:- əhəmiyyətli səlahiyyətlərə malikdir. O, münaqişəni təhlil edir, onu iştirakçılarla müzakirə edir, yalnız sonra yerinə yetirilməsi mütləq olan qərar qəbul edir. Düz variantı tapın. (Çəki: 1)

- ☒ Arbitr
☐ Münsif, hakim
☐ Köməkçi
☐ Müşahidəçi
☐ Vasitəçi

Sual:- nisbətən neytral roldur. O, xüsusi biliklərə malik olaraq problemin konstruktiv müzakirəsini təmin edir. Düz variantı tapın. (Çəki: 1)

- ☒ Vasitəçi
☐ Arbitr
☐ Münsif, hakim
☐ Köməkçi
☐ Müşahidəçi

Sual:- münaqişənin tənzimlənməsində problemin müzakirəsi prosesini mükəmməlləşdirmək, görüş və danışıqları təşkil etmək məqsədilə iştirak edir. Düz variantı tapın. (Çəki: 1)

- ☒ Köməkçi
☐ Vasitəçi
☐ Arbitr
☐ Müşahidəçi
☐ Münsif, hakim

Sual:- münaqişə zonasında iştirakı ilə tərəfləri əvvəl əldə edilmiş razılaşmaları pozmaqdan və qarşılıqlı təjavüzdən saxlayır. Düz variantı tapın. (Çəki: 1)

- ☒ Müşahidəçi
☐ Köməkçi
☐ Arbitr
☐ Münsif hakim
☐ Vasitəçi

Sual: Münsif hakim və ya arbitrin hansı şəraitlərdə mediatorluğu həyata keçirməsi məqsədəuyğundur? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Munaqişenin uzunmüddətli olduğu zaman
 - ☐ Tərəflərin mövqelərinin müəyyən edildiyi, lakin hər iki tərəfi razı sala biləcək qərarları tapa bilmədiyi zaman
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ Problemin jəld surətdə həllinin zəruri olduğu zaman
-

Sual: Munaqişenin qəti surətdə başa çatmasını kim təmin edir? (Çəki: 1)

- ☒ Münsif hakim, Arbitr
 - ☐ Köməkçi
 - ☐ Vasitəçi
 - ☐ Müşahidəçi
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Munaqişə aparən tərəflərin ayrılmasını kim təmin edir? (Çəki: 1)

- ☒ Münsif hakim, arbitr
 - ☐ Müşahidəçi
 - ☐ Vasitəçi
 - ☐ Köməkçi
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
-

Sual: Mübarizənin qarşısının alınmasını kim təmin edir? (Çəki: 1)

- ☒ Münsif, hakim, arbitr, nəzarətçi
 - ☐ Müşahidəçi
 - ☐ Vasitəçi
 - ☐ Köməkçi
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
-

Sual: Tərəflərə qarşı sanksiyaların tətbiq edilməsini kim təmin edir? (Çəki: 1)

- ☒ Münsif, hakim, Arbitr
 - ☐ Vasitəçi
 - ☐ Köməkçi
 - ☐ Müşahidəçi
 - ☐ Nəzarətçi
-

Sual: Doğru və yanlış olanın müəyyən edilməsini kim təmin edir? (Çəki: 1)

- ☒ Münsif, hakim, Arbitr
 - ☐ Vasitəçi
 - ☐ Köməkçi
 - ☐ Nəzarətçi
 - ☐ Müşahidəçi
-

BÖLMƏ: 0703

Ad	0703
Suallardan	14
Maksimal faiz	14
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Qərar axtarışı zamanı yardım göstərilməsini kim təmin edir? (Çəki: 1)

- ☒ Köməkçi, Vasitəçi
- ☐ Münsif, hakim
- ☐ Arbitr
- ☐ Nəzarətçi
- ☐ Müşahidəçi

Sual: Münasibətlərin normallaşdırılmasına yardımı kim edir? (Çəki: 1)

- ☒ Vasitəçi, Köməkçi
- ☐ Arbitr
- ☐ Münsif, hakim
- ☐ Müşahidəçi
- ☐ Nəzarətçi

Sual: Ünsiyyətin təşkil edilməsinə yardımı kim göstərir? (Çəki: 1)

- ☒ Vasitəçi, Köməkçi
- ☐ Nəzarətçi
- ☐ Arbitr
- ☐ Münsif, hakim
- ☐ Müşahidəçi

Sual: Razılaşmanın yerinə yetirilməsinə nəzarəti kim həyata keçirir? (Çəki: 1)

- ☒ Razılaşmanın yerinə yetirilməsinə nəzarəti kim həyata keçirir?
- ☐ Münsif, hakim
- ☐ Köməkçi
- ☐ Müşahidəçi
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Mediassiya mürəkkəb və müxtəlif situasiyalarda qarşılaşdığı üçün ciddi struktura malik deyil, onun əsas mərhələlərinə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Munaqişə aparan tərəflərlə iş. Müştərek danışıqların aparılmasına hazırlıq məqsədilə tərəflərdən hər biri ilə dəfələrlə görüşür
- ☐ Danışıqların aparılması mərhələlərindən biridir
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

☐ E) Munaqişə və munaqişə aparan tərəflərlə tanışlıq, problemin tarixini, oponentin tələblərini təhlil edir. Mütəxəssislərlə məsləhətləşmə aparır

Sual: Munaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəfin oponentlərlə münasibətlərində hansı taktikadan istifadə olunur? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Sövdələşmə
 - ☐ Diplomatiya
 - ☐ Oponentlərdən birinə təsir
 - ☐ Müştərək görüşlər zamanı növbəli dinləmə taktikası
-

Sual: Mediasiyanın effektivliyi üçünjü tərəfin hansı xarakteri və xüsusiyyətləri ilə müəyyən edilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Tənzimləmə prosesinin həyata keçirilməsi və inandırmaq bəjarığı üzrə biliklərin və peşəkar xüsusiyyətlərin olması
 - ☐ Keçmişdə munaqişələrin müvəffəqiyyətlə tənzimlənməsi üzrə təjribənin olması
 - ☐ Situasiyadan, munaqişələrin xüsusiyyətlərindən və şəraitindən xəbərdar olmaq
 - ☐ Üçünjü tərəfin munaqişənin tənzimlənməsində maraqlı olması
-

Sual:- munaqişə aparan tərəfləri ayırır və daim müxtəlif razılaşma aspektlərinə nəzarət edir. Nəticədə kompromiss əldə olunur. Hansı taktiki metoddur. (Çəki: 1)

- ☒ Diplomatiya
 - ☐ Oponentlərdən birinə təsir
 - ☐ Direktiv təsir
 - ☐ Sövdələşmə
 - ☐ Müştərək görüş
-

Sual: - üçünjü tərəf vaxtın əksər hissəsini munaqişə tərəflərdən biri ilə işə sərf edir. Nəticədə həmin tərəf güzəştə gedir. Hansı taktiki metoddur. (Çəki: 1)

- ☒ Oponentlərdən birinə təsir
 - ☐ Diplomatiya
 - ☐ Sövdələşmə
 - ☐ Direktiv təsir
 - ☐ Növbəli surətdə dinləmə
-

Sual:- diqqəti oponentin mövqeyindəki zəif nöqtələrə, bir-birinə münasibətdə onların fəaliyyətinin yanlışlığına yönəltməkdən ibarətdir. Hansı taktiki metoddur. (Çəki: 1)

- ☒ Direktiv təsir
 - ☐ Diplomatiya
 - ☐ Sövdələşmə
 - ☐ Növbəli surətdə dinləmə
 - ☐ Oponentlərdən birinə təsir
-

Sual: Reflektor müdaxilə texnikalarına nə daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Tərəflərin mediasiya prosesinə jəlb etməyə
- ☐ Munaqişə tərəflərinin gözlərində öz nüfuzunu qaldırmağa
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Tərəflərin problemə köklənməyə

Sual: Munaqişənin tənzimlənməsində müəssisə rəhbərinin həyata keçirdiyi mediasiya tipləri hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Arbitr
- ☐ Köməkçi
- ☐ Müşahidəçi
- ☐ Münsif hakim, Vasitəçi

Sual: Rəhbərin arbitr rolunda munaqişənin həllində iştirakı hansı hallarda optimaldır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Tərəflərdən birinin aşkarjasına səhv olduğu halda
- ☐ Munaqişənin ekstremal şəraitdə getdiyi halda
- ☐ Xidməti vəzifələrin onun hərəkətini məhz arbitr olaraq müəyyən etdiyi halda
- ☐ Rəhbərin jəld kəskinləşən munaqişə ilə qarşılaşdığı halda

Sual: Rəhbər munaqişənin tənzimlənməsi zamanı vasitəçi rolunda hansı hallarda çıxış edə bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Tərəflərin uzun müddət davam edən mənfi münasibətləri zamanı
- ☐ Oponentlərin gözəl ünsiyyət və davranış vərdişlərinin olduğu halda
- ☐ Problemin həlli üçün aydın meyarların olmadığı halda
- ☐ Munaqişə iştirakçılarının vəzifə statuslarının bərabərliyi mövcud olduqda

BÖLMƏ: 0801

Ad	0801
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Danışıqlar hansı hallarda razılığın əldə edilməsinə imkan verir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Fikir və baxışların ziddiyyət təşkil etdiyi yerdə
- ☐ Ziddiyyətin həll edilməsi üçün imkanların olduğu halda

- ☐ Düzgün javab yoxdur
- ☐ Maraqların üst-üstə düşmədiyi hallarda

Sual: Münaqişə tərəflərinin məqsədlərindən asılı olaraq danışıqların təsnifatına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
- ☐ Tənzimləmə haqqında danışıqlar
- ☐ Yerdəyişmə haqqında danışıqlar
- ☐ Yeni şəraitlərin yaradılması haqqında danışıqlar
- ☐ Qüvvədə olan razılaşmaların vaxtının uzadılması haqqında danışıqlar

Sual: Danışıqların təsnifatına nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Nəzarət
- ☐ Yerdəyişmə
- ☐ Tənzimləmə və əlavə effektlərə nail olmaq
- ☐ Yeni şəraitlərin yaradılması
- ☐ Razılaşmaların vaxtının uzadılması

Sual: Danışıqların funksiyaları hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
- ☐ Kommunikativ, zənjir
- ☐ Fəaliyyətlərin idarə edilməsi və koordinasiya
- ☐ Nəzarət və diqqətin yayındırılması
- ☐ İnformasiya, təbliğat

Sual: Danışiq iştirakçılarının müştərək qərarlarının tipinə daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
- ☐ Asimmetrik tənzimləmə
- ☐ Yeni prinsipial qərarın tapılması
- ☐ Düzgün javab yoxdur
- ☐ Kompromiss

BÖLMƏ: 0802

Ad	0802
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual:- tərəflər müştərək şəkildə güzəştə gedir? Aşağıda göstərilənlərdən hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Kompromiss

- ☐ Asimmetrik tənzimləmə
 - ☐ Yeni prinsipial qərarın tapılması
 - ☐ Yeni prinsipial qərarın tapılması
 - ☐ İnformasiya
-

Sual:- bir tərəfin güzəştlərinin qarşı tərəfin güzəştlərindən artıq olduğu zaman. Göstərilənlərdən hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Asimmetrik tənzimləmə
 - ☐ Kompromiss
 - ☐ Yeni prinsipial qərarın tapılması
 - ☐ İnformasiya
 - ☐ Nəzarət
-

Sual:- ilkin ziddiyyəti əhəmiyyətsiz edir. Göstərilənlərdən hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Yeni prinsipial qərarın tapılması
 - ☐ Yeni prinsipial qərarın tapılması
 - ☐ Kompromiss
 - ☐ Asimmetrik tənzimləmə
 - ☐ Nəzarət
-

Sual: Danışıqlar prosesi hansı mərhələlərdən ibarətdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Danışıqların aparılması
 - ☐ Əldə edilmiş razılaşmaların yerinə yetirilməsi
 - ☐ Danışıqlara hazırlıq
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Danışıqlara hazırlıq neçə istiqamətdə həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- ☒ 2 istiqamətdə
 - ☐ 3 istiqamətdə
 - ☐ 3 istiqamətdə
 - ☐ 5 istiqamətdə
 - ☐ 6 istiqamətdə
-

Sual: Danışıqlara təşkilati hazırlığa hansılar aiddir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Görüş vaxtının və yerinin müəyyən edilməsi
 - ☐ İjlasın gündəliyi
 - ☐ İşdə marağı olan təşkilatlarla razılaşma
 - ☐ Nümayəndə heyətinin formalaşması
-

BÖLMƏ: 0803

Ad

0803

Suallardan

7

Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Danışıqlara hazırlığın məzmunlu tərəfi hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Konsepsiyanın formalaşması
- ☐ Şəxsi mövqeyin formalaşması
- ☐ Problemin mümkün həlli variantlarının müəyyən edilməsi
- ☐ Problemin təhlil edilməsi

Sual: Danışıqlar faktiki olaraq nə vaxt başlanır? (Çəki: 1)

- ☒ Problemin müzakirəsinə bağlandığı anda
- ☐ Problemin müzakirəsinə bağlandığı anda
- ☐ Görüş vaxtının müəyyən edildiyi anda
- ☐ Görüş yerinin müəyyən edildiyi anda
- ☐ Nümayəndə heyətinin formalaşdığı anda

Sual: Danışıqların aparılması hansı mərhələlərdən keçir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Müzakirə (şəxsi baxış və təkliflərin əsaslandırılması)
- ☐ Mövqələrin razılaşdırılması və sövdələşmələrin işlənilib hazırlanması
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ İştirakçıların maraqlarının, konsepsiya və mövqələrin dəqiqləşdirilməsi

Sual: Maraqların və mövqələrin dəqiqləşdirilməsi mərhələsində nələri əldə etmək olar? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Danışıqlar üzrə həmkarla, "ümumi dil" tapılır
- ☐ Danışıqlar üzrə həmkarla, "ümumi dil" tapılır
- ☐ Təkliflər üzrə izahların təqdim edilməsi
- ☐ Məsələ üzrə məlumat qeyri-müəyyənliyi aradan qalxır

Sual: Danışıqlar zamanı müzakirə mərhələsində nələr həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Arqumentlərin irəli sürülməsi
- ☐ Həmkarın təklifinin qiymətləndirilməsi
- ☐ Çıxışlar zamanı tərəflər nə il əvə nə üçün razılıqlarını göstərirlər
- ☐ Müzakirə mövqələrin dəqiqləşdirilməsi mərhələsinin məntiqi davamıdır

Sual: Danışıqların üçünjü mərhələsində nələr həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur

- ☐ Mövqelər detallarla razılaşıdırılır
- ☐ Sövdələşmələr işlənilib hazırlanır
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Mövqelər ümumi formada razılaşıdırılır

Sual: Danışıqlar sonna çatdıqdan sonra nəyi müzakirə etmək tələb olunur? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Nə kimi çətinliklər meydana çıxmışdır və onlar neyə aradan qaldırılmışdır
- ☐ Danışıqlara hazırlıq zamanı nə nəzərə alınmamışdır və nə üçün
- ☐ Danışıqlar zamanı opponentin reaksiyası neyə olmuşdur
- ☐ Danışıqların müvəffəqiyyətlə bitməsinə nə səbəb olmuş

BÖLMƏ: 0901

Ad	0901
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Mövqelərin bildirilməsi zamanı istifadə edilən vasitəsinə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Mövqelərin qapanması
- ☐ Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- ☐ Mövqelərin açıqlanması
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Əgər danışiq iştirakçısı iki və ya daha artıq mövqelərin müqayisəsini apararsa, bu mövqelərin bildirilməsinin hansı vasitəsidir? (Çəki: 1)

- ☒ Mövqələrdə olan ümumiliyin və fərqlərin qeyd edilməsi
- ☐ Mövqelərin açıqlanması
- ☐ Mövqelərin qapanması
- ☐ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Opponentə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün danışıqların gedişatı zamanı nədən istifadə etmək tövsiyə olunur? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Opponentə diqqətlə qulaq asmaq, onun sözünü kəsməmək
- ☐ Danışıqlar zamanı passivlik, tərəfdaşın danışıqları aparmaq istəyinin olmamasından xəbər verir
- ☐ Partnyorun onun mövqeyinin yalnız olmasına inandırmaq
- ☐ Konfrantasiyaya səbəb olan vasitələrdən ilk olaraq istifadə etməmək

Sual: Opponentlə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün nədən istifadə etmək olmaz? (Çəki: 1)

- ☒ Uzaqlaşma
- ☐ Opponentə diqqətlə qulaq asmaq, onun sözünü kəsməmək
- ☐ Partnyoru onun mövqeyinin yalnış olmasına inandırmaq
- ☐ Konfrantasiyaya səbəb olan vasitələrdən ilk olaraq istifadə etməmək
- ☐ Partnyorun güzəştə getməyə razılaşmasını onun zəifliyi kimi qiymətləndirməmək

Sual: Mövqeyi obyektiv olaraq güclü olan opponentlə danışıqları aparmaq üçün nəyi etmək faydalıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Bir tərəf ilə uzunmüddətli "tarixi münasibətlər"ə mürəjət etmək
- ☐ Müxtəlif məsələləri bir zərfdə yerləşdirmək, ijtimai fikrə və vasitəçiyə mürəjət etmək
- ☐ Opponentlə gələcəkdə ola biləcək münasibətlərə mürəjət etmək
- ☐ Prinsip (hüquq normalarına, ədalət prinsiplərinə, bərabərlik) mürəjət etmək

Sual: Danışıqların bütün mərhələlərində istifadə olunan taktiki üsullar hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ "Uzadılma" üsulu
- ☐ "Gözləmə" üsulu
- ☐ "Salyami" üsulu
- ☐ "Uzaqlaşma" üsulu

Sual: Danışıqlar zamanı özünü təqdim edilmə spesifikasiyasına malik üsullar hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ "Son anda tələblərin irəli sürülməsi"
- ☐ Müzakirə edilən məsələlərin "mürəkkəbliyinin tədrijən artması"
- ☐ "Problemin ayrı-ayrı tərkib hissələrinə bölünməsi"
- ☐ "Paketləmə"

BÖLMƏ: 0902

Ad	0902
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Şəxsi mövqe həmkarın mövqeyi ilə müqayisə olunmadan xarakterizə olunarsa bu mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir? (Çəki: 1)

- ☒ Mövqələrin açıqlanması
 - ☐ Mövqələrin qapanması
 - ☐ Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
-

Sual: Danışqların iştirakçısının opponentin mövqeyini tənqid etdiyi zaman mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir? (Çəki: 1)

- ☒ Mövqələrin qapanması
 - ☐ Mövqələrin açıqlanması
 - ☐ Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
 - ☐ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Mövqələrin dəqiqləşdirilməsi mərhələsində tətbiq edilən taktiki üsullar hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Şəxsi mövqeyində yalnız mövqələrin yer tutması
 - ☐ Susma
 - ☐ Uydurma-əvvəljdən yalnız informasiyanın verilməsidir
 - ☐ Tələblərin artırılması
-

Sual: Danışqlarda mövqələrin müzakirəsi mərhələsində hansı üsullar istifadə edilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Qabaqlayıcı arqumentasiya
 - ☐ Opponentin pozisiyasının təhrif edilməsi
 - ☐ Opponentin güzəştə getməyə məجبur etmək
 - ☐ Opponentin mövqeyinin zəif tərəflərinin qeyd edilməsi
-

Sual: Danışqlar zamanı mövqələrin razılaşdırılması üsullarına nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Gülü nüməyiş etdirilməsi
 - ☐ Təklifin verilməsi – təklif edilən qərarla razılaşma
 - ☐ Opponentin təklifinin rədd edilməsi
 - ☐ Hədə yolu ilə pul qoparmaq
 - ☐ Daim artan tələblər
-

Sual: Mövqələrin razılaşdırılması zamanı istifadə olunan üsullar hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İşin sonna çatdırılmasına geri dönmə
- ☐ Müzakirələrə geri dönmə üsulu

- ☐ İkili şərh, danışıqlar nətişində tərəflər razılıq əldə edirlər
- ☐ Güzəştə getməməyə bəraət qazandırılması obyektiv səbəblərə əsaslanır

BÖLMƏ: 0903

Ad	0903
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual:- danışıqlar zamanı iştirakçılar tərəfindən həyata keçirilən fəaliyyətlər və onların realizasiya prinsipləridir. (Çəki: 1)

- ☒ Danışıqların texnologiyası
- ☐ Əməkdaşlığın qorunması
- ☐ Psixoloji köklənmə metodu
- ☐ Praktiki empatiya metodu
- ☐ Razılıq metodu

Sual:- şəxsi mövqelərinin həddən artıq ləng açıqlanması hansı üsuldur? (Çəki: 1)

- ☒ “Salyami” üsulu
- ☐ “Gözləmə” üsulu
- ☐ “Uzadılma” üsulu
- ☐ “Uzaqlaşma” üsulu
- ☐ “Narazılığın birləşdirilməsi” üsulu

Sual: Danışıqlar zamanı mövqelərin müzakirə mərhələsində opponentin zəif tərəfinin qeyd edilməsi hansı variantlarla həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Əsəbi, oynaq vəziyyətin qeyd edilməsi
- ☐ Alternativ variantların olmamasının qeyd edilməsi
- ☐ Fəaliyyətlərin mənfi şəkildə qiymətləndirilməsi, mülahizələrin və daxili ziddiyyətin qeyd edilməsi
- ☐ Səlahiyyətlərin kifayət qədər olmamasının qeyd edilməsi

Sual: Opponentin güzəştə getməyə məjur edilməsi hansı formalarda həyata keçirilə bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Danışıqların kəsilməsi ehtimallarının qeyd edilməsi
- ☐ Gəlin nümayiş etdirilməsi ekstremal tələblərin irəli sürülməsi
- ☐ Ultimatum verilməsi, ümumi həll yollarının tapılması üçün opponen-tin fikirlərini dinləyərək onu özününkü ilə müqayisə edərək ümumi maraqların tapılması
- ☐ Opponent üçün xoşagəlməz olan nətişlər haqqında onu xəbərdar etmək

BÖLMƏ: 1001

Ad	1001
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: İstehsalat münaqişələrinin foramaları hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İstehsalın məhdudlaşdırılması və əməkdaşlıqdan imtina etmək
- ☐ Tətillər
- ☐ Absenteizm (sadəcə olaraq işə çıxmmamaq)
- ☐ Sabotaj

Sual: Səlahiyyətlərə və təsir güjünə malik olanlarla malik olmayanlar arasında hər bir zaman münaqişənin mövjud olması fikri kimə məxsusdur? (Çəki: 1)

- ☒ R.Darendof
- ☐ Q.Spenser
- ☐ P.Sarokin
- ☐ Platon
- ☐ Heraklit

Sual: Kütləvilik dərəcəsinə və tələblərin xarakterinə görə tətillər hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Sahələr üzrə baş verən tətillər
- ☐ Sahələr üzrə baş verən tətillər
- ☐ Ümumi tətillər
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

Sual: Tətillərin əsas səbəblərinə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İş saatının müddəti
- ☐ Kadr məsələləri
- ☐ Əməyin təşkili məsələləri
- ☐ Əmək haqqının artırılması haqqında tələblər

Sual: Klassik tətillər hansı tətillərdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Təşkilati strukturlara (tətil komitələri və s.) qəbul edilmiş liderlərə, işlənilib hazırlanmış tələblərə malikdir

- ☐ Bütün klassik tətillər praktiki olaraq dövlətin hüquqi-konstitusiya normaları çərçivəsində həyata keçirilir, daha doğrusu legitim olur
- ☐ Həmkarlar təşkilatları tərəfindən təşkil edilir
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

BÖLMƏ: 1002

Ad	1002
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Primitiv tətillər hansı tətillərdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Sanksiyanın həmkarlar təşkilatları tərəfindən təşkil edilməməsi
- ☐ Rədd proqramına və təşkilati strukturlara malik olmur
- ☐ Əksər hallarda legitim mübarizə formaları çərçivəsindən kənara çıxır
- ☐ "aşağı"nın təsiri ilə meydana gəlir

Sual: Mühasirəşəkilli tətillər hansı tətillərdir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İşçilər öz iş yerlərində qalır
- ☐ Satqınlarla mübarizədə kifayət qədər effektivdir
- ☐ Yüksək səviyyədə təşkilatçılıq tələb edir
- ☐ İşin saxlanması və tələblərin irəli sürülməsi

BÖLMƏ: 1003

Ad	1003
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Şəxslər arasında baş verən münaqişələrin tənzimlənməsinin neçə vasitəsi mövjudur? (Çəki: 1)

- ☒ 5 vasitəsi
- ☐ 4 vasitəsi
- ☐ 3 vasitəsi
- ☐ 2 vasitəsi
- ☐ 6 vasitəsi

Sual: K.Tomasa görə şəxslər arasında baş verən münaqişənin tənzimlənməsi-nin vasitəsi hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Əməkdaşlıq
- ☐ Kompromiss
- ☐ Qaçış və uyğunlaşma
- ☐ Rəqabət

Sual:- mövjud amillərin və şərtlərin təsirindən münaqişədə baş verən dəyişiklik, inkişafdır. Hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- ☒ Münaqişənin dinamikası
- ☐ Müzakirə
- ☐ Mübarizə
- ☐ Oyun
- ☐ Tətil

BÖLMƏ: 1101

Ad	1101
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ ENM-nın proqram təyinatı
- ☐ Malın qiyməti haqqında məlumat
- ☐ Maliyyə məlumatları
- ☐ Heyətin siyahısı
- ☐ Malın adı və çeşidləri

Sual: İşgüzar protokol nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Görüşün keçirilməsi qaydasıdır
- ☐ Görüşün vaxtını müəyyən etməkdir
- ☐ Görüşün yerinin müəyyən edilməsidir
- ☐ Görüşün nəticələrinin rəsmiləşdirilməsidir
- ☐ Görüşdə müzakirə olunacaq gündəlik məsələlərin tərtib edilməsidir

BÖLMƏ: 1102

Ad	1102
Suallardan	15
Maksimal faiz	15

Sualları qarışdırmaq



Suallar təqdim etmək

1 %

Sual: Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının fransız üslubu üçün xarakterik deyil. (Çəki: 1)

- ☒ Məsələlərin müzakirəsində rəsmilik
- ☐ Müstəqillik
- ☐ Qərarların qəbul olunmasında məhdud sərbəstlik
- ☐ Məntiqi sübutlara yönəlmə
- ☐ Fransız dilindən danışıqların rəsmi dili kimi istifadə edilməsi

Sual: Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının çin üslubu üçün xarakterik deyil. (Çəki: 1)

- ☒ Nümayəndə heyətinin azsaylı olması
- ☐ Danışıqların dəqiqliklə ayrı-ayrı mərhələlərə bölünməsi
- ☐ Danışıqlarda "dostluq ruhunun" yaradılması
- ☐ Daha yüksək statuslu insanlara istinad etmək
- ☐ Mərkəz tərəfindən razılaşmaların bəyənilməsi

Sual: Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının yapon üslubu üçün xarakterik deyil. (Çəki: 1)

- ☒ Təhdidlərdən istifadə olunması
- ☐ Yüksək mütəşəkkillik
- ☐ Bu və ya digər müddəaların əlaqələndirilməsinin və təsdiqinin mürəkkəb proses olması
- ☐ İjtimai rəyə qarşı həssas münasibət
- ☐ Mürəkkəb və mübahisəli məsələlərin həllində vasitəçilərdən istifadə edilməsi

Sual: Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının amerika üslubu üçün xarakterik deyil. (Çəki: 1)

- ☒ Səriştəliliyin aşağı səviyyədə olması
- ☐ Çalışqanlıq
- ☐ Üzdə səmimiliyin nümayiş etdirilməsi
- ☐ Peşəkarlıq
- ☐ Eqosentrizm (ifrat xudbinlik)

Sual: Kommersant hansı peşəkar davranış vərdişlərinə malik olmalıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İşgüzar söhbətlərin aparılması qaydası
- ☐ İşgüzar yazışma və telefon danışıqları aparmaq qaydası
- ☐ Nitqə, danışığa olan tələblər, işgüzar protokolları bilmək
- ☐ Təqdim olunma və tanışlıq qaydası

Sual: İşgüzar görüşlər zamanı qəbulun hazırlığına qoyulan tələblər hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Dəvət olunanların siyahısının hazırlanması
 - ☐ Dəvətnamələrin paylanması, otağın hazırlanması
 - ☐ Qonaqların stol arxasında yerləşdirilməsi planının tərtib olunması
 - ☐ Qəbulun növünün seçilməsi
-

Sual: İşgüzar danışıklara hazırlıq neçə aparılmalıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Məzmunja və təşkilati hazırlıq
 - ☐ Məzmunja hazırlıq
 - ☐ Təşkilati hazırlıq
 - ☐ Danışıkların yerini müəyyən etməklə
 - ☐ Müzakrəyə çıxarılacaq məsələləri dəqiqləşdirilməklə
-

Sual: Danışıkları aparmaq üçün görüş şərtləri neçə gün əvvəljədən razılaşdırılmalıdır? (Çəki: 1)

- ☒ 2-3 gün əvvəljədən
 - ☐ 1-2 gün əvvəljədən
 - ☐ 3-4 gün əvvəljədən
 - ☐ 4-5 gün əvvəljədən
 - ☐ 5-10 gün əvvəljədən
-

Sual: İşgüzar danışıklara neçə dəqiqədən çox gecikmək nəzakət qaydalarını ciddi pozmaq hesab olunur? (Çəki: 1)

- ☒ 15 dəqiqədən çox
 - ☐ 20 dəqiqədən çox
 - ☐ 25 dəqiqədən çox
 - ☐ 10 dəqiqədən çox
 - ☐ 5 dəqiqədən çox
-

Sual: İşgüzar danışıkların aparılması sxeminə nələri aid etmək olar? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Danışıkların gedişatı barədə təkliflər
 - ☐ Öhdəliklərin tam təfsilatı ilə izahı
 - ☐ Fikir ayrılığı yaranarsa, onun həlli yollarının tapılması və danışıkların başa çatması
 - ☐ Salamlaşmaq, təqdim etmək və sövdələşmənin xarakterinə giriş vermək
-

Sual: Danışıklar zamanı hər şeydən əvvəl nəyin öyrənilməsi tələb olunur? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Əmtəələrin almaq hüququnun olması
 - ☐ Lisenziyanın olması
 - ☐ Əmtəələrin dəyərinin ödənilməsi imkanlarının olması
 - ☐ Partnyorunuzun sizin əmtəələrə tələbatının olub-olmadığı
-

Sual: Əgər tezliklə saziş bağlamağa jan atırsınızsa nə etmək lazımdır? (Çəki: 1)

- ☒ Partnyorunuza əməkdaşlığa hazır olduğunuzu nümayiş etdirin
- ☐ Nə söyləməli olduğunuzu dəqiqləşdirin
- ☐ Özünüzü təqdim edin
- ☐ Sövdələşmənin xarakterini açıqlayın
- ☐ Dialoqa girin

Sual: Danışıqlar apararkən nəyi etmək səhv sayılır? (Çəki: 1)

- ☒ Xarici tərəfdaşların işgüzar etiketinin xüsusiyyətlərinin nəzərə alınması
- ☐ Danışıqların pis hazırlanması
- ☐ Danışıqlar masası arxasında nümayəndə heyəti arasında mübahisələrin baş verməsi
- ☐ Nümayəndə heyəti arasında kifayət qədər peşəkar olmayan adamların mövjudluğu
- ☐ Başqa ölkədən olan tərəfdaşların işgüzar ünsiyyət xüsusiyyətlərinin nəzərə alınmaması

Sual: Danışıqların müəyyən mərhələlərində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən taktiki təsir üsullarına aid deyil. (Çəki: 1)

- ☒ Çıxıb getmə
- ☐ Tələblərin şişirdilməsi
- ☐ Şəxsi mövqeyində yanlış aksentlərin qoyulması
- ☐ Blef
- ☐ Susmaq

Sual: Kommersiya danışıqları prosesində opponentin güzəştə getməsi üçün ona edilən təhdidlər və təzyiqlər aşağıdakı formalarda reallaşdırıla bilər. (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Opponent üçün xoşagəlməz nəticələr barədə xəbərdarlıq etmək
- ☐ Danışıqların kəsilə biləcəyinə işarə vurmaq
- ☐ Güc nümayiş etdirmək
- ☐ Ultimatum vermək

BÖLMƏ: 1103

Ad	1103
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Kommersiya danışıqlarında mövqenin təqdim edilməsi mərhələlərinin düzgün ardıcılığını müəyyən edin. (Çəki: 1)

- ☒ Qarşılıqlı maraqların dəqiqləşdirilməsi-konsepsiyaların müzakirəsi-maraqların əlaqələndirilməsi-razılaşmaların hazırlanması
- ☐ Konsepsiyaların müzakirəsi- qarşılıqlı maraqların dəqiqləşdirilməsi- razılaşmaların hazırlanması- maraqların əlaqələndirilməsi
- ☐ Razılaşmaların hazırlanması- qarşılıqlı maraqların dəqiqləşdirilməsi- maraqların əlaqələndirilməsi
- ☐ Qarşılıqlı maraqların müəyyən edilməsi- razılaşmaların hazırlanması- maraqların əlaqələndirilməsi- konsepsiyaların müzakirəsi
- ☐ Maraqların əlaqələndirilməsi- konsepsiyaların müzakirəsi-qarşılıqlı maraqların dəqiqləşdirilməsi razılaşmaların hazırlanması

Sual: Kommersiya danışıqlarında uğur qazanmağa səbəb olan altı əsas qaydanı tapın. (Çəki: 1)

- ☒ Səmərəlilik, anlaşılma, ünsiyyət, ibrətamiz danışıq tonundan çəkinmək, opponentin baxışlarını qəbul etmək, doğruluq
- ☐ Tamahkarlıq, səmərəlilik, yalançılıq, anlaşılma, ünsiyyət, doğruluq
- ☐ Yalan məlumatların təqdim edilməsi, səmərəlilik, tamahkarlıq, ünsiyyət, anlaşılma, doğruluq
- ☐ Ədavət, səmərəlilik, yalançılıq, doğruluq, opponentin baxışlarını qəbul etmək, ünsiyyət
- ☐ İrrasionallıq, doğruluq, ünsiyyət, anlaşılma, yalançılıq, ədavət

Sual: Kommersiya danışıqları prosesində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən spesifik təsir üsullarına aid deyil. (Çəki: 1)

- ☒ Vaxtı uzatma
- ☐ Tələblərin son dəqiqədə irəli sürülməsi
- ☐ Problemin mürəkkəbliyinin tədriji artırılması
- ☐ Problemin ayrı-ayrı tərkib hissələrinə bölünməsi
- ☐ Paketləşdirmə

BÖLMƏ: 1201

Ad	1201
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Müqavilə münasibətinin rəsmiləşdirilməsini tezləşdirmək məqsədi ilə nə etmək olar? (Çəki: 1)

- ☒ Müqavilənin müddətinin uzadılması
- ☐ Müqavilənin işlənib hazırlanması
- ☐ Müqavilənin göndərilməsi
- ☐ Müqavilənin qeydiyyatı alınması
- ☐ Müqavilənin ləğvi

Sual: Alqı-satqı müqaviləsi hansı müddətə bağlana bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Mövsümi, birdəfəlik, ikiillik, birillik, beşillik, üçillik və qısa müddətli
- ☐ İkiillik, birillik
- ☐ Mövsümi, birdəfəlik
- ☐ Beşillik, üçillik
- ☐ Qısa müddətli, mövsümi

BÖLMƏ: 1202

Ad	1202
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Malgöndərmə müqaviləsinin bağlanılmasının ən çox yayılmış qaydası hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Malgöndərmə müqaviləsinin bağlanılmasının ən çox yayılmış qaydası hansıdır?
- ☐ Danışıqları sürətləndirmək
- ☐ Görüşləri təşkil etmək
- ☐ Ofertaya cavab vermək
- ☐ Reklamasiyaya cavab vermək

Sual: Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi nə vaxt bağlanmış sayılır? (Çəki: 1)

- ☒ Satıcının alıcıya kassa və ya əmtəə çekini malın dəyərinin ödənilməsini təsdiq edən sənədi təqdim etdiyi andan
- ☐ Alıcının malın çeşidini müəyyən etdiyi andan
- ☐ Alıcının malı piştaxtadan götürdüyü andan
- ☐ Mallar haqqında məlumatlar alıcıya təqdim edildikdə
- ☐ Mallar haqqında informasiya şifahi şəkildə verildiyi andan

Sual: Pərakəndə satış zamanı alıcıya təqdim olunan əmtəə çekində nələr göstərilir? (Çəki: 1)

- ☒ Satıcının adı, voinin nömrəsi, malın adı, ştrix kodu, qiyməti, ödəmə məbləği, tarix və saat
- ☐ Satıcının adı və ünvanı
- ☐ Malın miqdarı və qiyməti
- ☐ Malı istehsal edənün ünvanı
- ☐ Malın istehsal olunma tarixi

Sual: Pərakəndə satış alqı-satqı müqaviləsi bağlanarkən nəyi etmək qadağandır? (Çəki: 1)

- ☒ Bir şəxsə nisbətən digərinə üstünlük vermək
 - ☐ Alıcını məlumatlandırmaq
 - ☐ Malın keyfiyyət göstəriciləri haqqında informasiya təqdim etmək
 - ☐ Malın istehsalçısı haqqında məlumat vermək
 - ☐ Son istifadə müddəti haqqında məlumat vermək
-

Sual: Yüksək səviyyəli kommertsant-sahibkar neçə olmalıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Öz işinə onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vəibliyini qəbul etməli, bir şəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməlidir
 - ☐ Öz işinə inamlı, bəjarıqlı olmalıdır
 - ☐ Texnikanı, təhsili qiymətləndirən kommersiya vədişləri olmalıdır
 - ☐ Rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən bəjarıqlı mütəxəssis olmalıdır
 - ☐ Öz işinin son nətişəsini tam mənəsi ilə anlamalı
-

Sual: Texniki məlumata nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Razılaşıma
 - ☐ Elmi-tədqiqat layihəsi
 - ☐ İnformasiya prosesi
 - ☐ Sorğu
 - ☐ Patent ərizəsi
-

Sual: Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyatda alır? (Çəki: 1)

- ☒ Yarmarka direktoruğu
 - ☐ Yarmarka ümumi ijlasi
 - ☐ Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
 - ☐ Yarmarka komitəsi
 - ☐ Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
-

Sual: Kommersiya sənədi olan alqı-satqı müqavilələrinin həyata keçirilməsi-nin normativ hüquqi bazası nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Azərbaycan Respublikasının Mülki Məjəlləsi
 - ☐ Azərbaycan Respublikasının Əmək Məjəlləsi
 - ☐ Azərbaycan Respublikasının Vergi Məjəllə
 - ☐ Müəssisələr Haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu
 - ☐ Sahibkarlıq Fəaliyyəti Haqqında AR Qanunu
-

Sual: Kommersiya sənədi olan malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalarına nə daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ Müqavilə bağlayan tərəflərin tam adı, ijlra müddəti və malın göndərilməsi qaydaları
 - ☐ Göndərilən malın kəmiyyət, çeşidi, keyfiyyəti və qablaşdırılması
 - ☐ Malın qiymətləri, hesablaşma qaydaları və əmlak məsuliyyəti
 - ☐ Müqavilənin imzalandığı tarix
-

BÖLMƏ: 1203

Ad	1203
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir? (Çəki: 1)

- ☒ Alqı-satqı müqaviləsi ümumi müqavilədir
- ☐ Birdəfəlik müqavilədir
- ☐ Uzunmüddətli müqavilədir
- ☐ Mövsümi bağlanan müqavilədir
- ☐ Birillik müqavilədir

Sual: Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi nəyin əsasında bağlanıla bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Satıcı tərəfindən təklif edilmiş mal nümunəsi ilə tanış olması əsasında
- ☐ Malın göndərilməsi ilə
- ☐ Malın qablaşdırılması ilə
- ☐ Malın quraşdırılması ilə
- ☐ Texniki göstəriciləri təqdim etməsi ilə

Sual: Alıcı alqı-satqı müqaviləsinin hansı şərtlərinin pozulmasına görə bildiriş verməlidir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Çəşid
- ☐ Keyfiyyət
- ☐ Komplektlilik, tara və qablaşmaya görə
- ☐ Miqdar

Sual: Əmlak sanksiyası nə vaxt baş verir? (Çəki: 1)

- ☒ Əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtlı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir
- ☐ Əmlak sanksiyası mülki müqavilənin xitam vasitəsidir
- ☐ Əmlak sanksiyası malgöndərənə tətbiq olunur
- ☐ Alıcı və satıcı malın xüsusiyyətindən asılı olaraq bir-birinə tətbiq edir
- ☐ Əmlak sanksiyası yalnız qoyulmuş vaxta əməl olunmadıqda tətbiq edilir

Sual: Ödəniş tapşırığı nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Hesab sahibinin onun hesablaşma hesabından pul alanın hesabına pul vəsaitinin köçürülməsi barədə banka verdiyi sərəncamdır

- ☐ Xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- ☐ Pul, hesablama, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərinin ödənilməsinə alıcının razılığıdır
- ☐ Xüsusi hesab açılması barədə bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- ☐ Səhmdar cəmiyyətə kapital kimi müəyyən

Sual: İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Tərəf müqabilini sıxışdırmaq daha çox mənfəət əldə etmək məqsədilə təkbaşına fəaliyyətə jan atmaq
- ☐ Aydın və qısa danışmış, mən kəlməsindən ehtiyatla istifadə etmək
- ☐ Tərəf müqabili ilə konfliktdən qaçmaq
- ☐ Anjaq faktlara əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək
- ☐ Mürəkkəb məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, onu daha da mürəkkəbləşdirməmək

Sual: Reklamasiyaya javab hansı formada göndəlirir? (Çəki: 1)

- ☒ Yazılı
- ☐ Şifahi
- ☐ Telefonla
- ☐ Teleqramla
- ☐ Bütün javablar doğrudur

BÖLMƏ: 1301

Ad	1301
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqlarının aparılması prosesinin mexanizmlərinə daxil edilmir. (Çəki: 1)

- ☒ Öz məqsədinə istənilən yolla nail olmaq
- ☐ Məqsədlərin və maraqların əlaqələndirilməsi
- ☐ Tərəflərin qarşılıqlı etimadına nail olmaq
- ☐ Hakimiyyət balansının təmin olunması
- ☐ Qarşılıqlı nəzarətin təmin olunması

Sual: İşgüzar danışıqlara qarşı olan tələblər hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
- ☐ Məntiqlilik
- ☐ Nitqə emosional rəng vermək

- ☐ Sözlərin düzgün işlənməsinə, tələffüzünə, vurğusuna diqqət etmək
- ☐ Bilgilik

Sual: İşgüzar danışığların aparılması qaydalarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Mübahisələrə deyil, yalnız faktlara istinad etmək
- ☐ Xırda detallara meyli olmamaq
- ☐ Aqressiv tərəf-müqabilləri ilə görüşdə münaqişələrdən qaçmaq
- ☐ Fikrinizi qısa və mahiyyət etibarilə bildirmək

Sual: İşgüzar danışığların aparılmasının neçə mərhələsi var? (Çəki: 1)

- ☒ 4
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 1
- ☐ 5

Sual: İşgüzar danışığların aparılmasında hansı metodlardan istifadə edilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İnteqrasiya metodu
- ☐ Bərabərləşdirmə metodu
- ☐ Kompromis metod
- ☐ Dəyişkən metod

Sual: Danışıqların aparılması üçün münasib sayılan günlər: (Çəki: 1)

- ☒ Çərşənbə axşamı, çərşənbə, jümə axşamı
- ☐ Bazar ertəsi, çərşənbə, jümə
- ☐ Çərşənbə axşamı, jümə axşamı, jümə
- ☐ Bazar ertəsi, çərşənbə axşamı, çərşənbə
- ☐ Çərşənbə, jümə axşamı, jümə

Sual: Danışıqlarda istifadə olunan üsullar: (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Qəsdən aldatma
- ☐ Məqsədlərin şübhəliliyi
- ☐ Səlahiyyətlərin qeyri-müəyyənliyi
- ☐ Danışıqların aparılması üçün qəsdən əlverişsiz yerin seçilməsi

BÖLMƏ: 1302

Ad	1302
Suallardan	21
Maksimal faiz	21
Sualları qarışdırmaq	

Suallar təqdim etmək

1 %

Sual: Kommersiya danışıqları gedişində tərəfdaşların tətbiq etdikləri hərəkətlərin və onların reallaşdırılması prinsiplərinin məjmusu adlanır. (Çəki: 1)

- ☒ Danışıqların texnologiyası
- ☐ Danışıqların taktikası
- ☐ Danışıqlar prosesi
- ☐ Danışıqların mərhələsi
- ☐ Danışıqların aparılması üçün

Sual: Kommersiya danışıqları prosesində opponentlə konstruktiv qarşılıqlı əlaqənin yaranması üçün aşağıda göstərilənlərdən hansını etmək tövsiyyə olunmur. (Çəki: 1)

- ☒ Ədavət yaradan üsulları birinci tətbiq etmək
- ☐ Tərəfdaşı mövqeyinin düzgün olmadığına inandırmağa jəhd etməmək
- ☐ Tərəfdaşın güzəştini onun zəifliyinin göstərijisi kimi qəbul etməmək
- ☐ Opponentə diqqətlə qulaq asmamaq
- ☐ Opponentin sözünü kəsməmək

Sual: Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına aiddir. (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İnformasiya (məlumat) funksiyası
- ☐ Kommunikativ (rabitə-əlaqə) funksiya
- ☐ Requlyativ (tənzimləyici) funksiya
- ☐ Nəzarət funksiyası

Sual: Kommersiya danışıqlarında məqsədin əvəz edilməsi adlanır. (Çəki: 1)

- ☒ Sublimasiya
- ☐ Proyeksiya
- ☐ Komplektasiya
- ☐ Assimilyasiya
- ☐ Kompensasiya

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüze inandırmağa kömək edən güclü argumentə aiddir. (Çəki: 1)

- ☒ Təcrübədə yoxlanılmış nəticələr
- ☐ Şəxsi xarakterli dəlillər
- ☐ Təxminlər, fərziyyələr, hisslər əsasında qurulan dəlillər, versiyalar və ümumiləşdirmələr
- ☐ Tam olmayan statistik məlumatlardan nəticələr əldə edilməsi
- ☐ Analogiyalar və qeyri-səjiyyəvi nümunələr

Sual: Kommersiya danışıqları iştirakçılarının danışıqların konstruktiv aparılmasına imkan yaradan şəxsi keyfiyyət və xüsusiyyətlərinə aid edilmir. (Çəki: 1)

- ☒ Qətiyyətətsizlik
 - ☐ Yüksək mənəvi keyfiyyətlər
 - ☐ Əsəb-psixi sabitlik
 - ☐ Peşəkarlıq
 - ☐ Korporativlik hissi
-

Sual: Kommersiya danışıqları prosesində tərəfdaşın tətbiq etdiyi neqativ üsullara aid deyil. (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Qərəzli yalan
 - ☐ Məramların şübhəliliyi
 - ☐ Danışıqlar üçün qəsdən yararsız yer seçilməsi
 - ☐ Qeyri-müəyyən səlahiyyətlər
-

Sual: Əsasən bir mövzuya həsr olunan qısa müddətli şifahi təmas (kontakt) dedikdə nə nəzərdə tutulur? (Çəki: 1)

- ☒ İşgüzar danışıq
 - ☐ Təbrik nitqi
 - ☐ Danışıqlar
 - ☐ Mübahisə
 - ☐ Düzgün cavab yoxdur
-

Sual: Danışıqların pozulmasına nə səbəb ola bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Danışıqlara ətraflı müzakirəyə ehtiyacı olan məsələlərdən başlamaq
 - ☐ Fikirlərinizi qısaja və aydın arqumentləşdirmək
 - ☐ Partnyora qarşı istiqamətlənmə
 - ☐ “mən” sözündən ehtiyatla istifadə etmək
 - ☐ Faktlara istinad etmək
-

Sual: İşgüzar danışıqlar zamanı qarşı tərəfə inandırıcı olmaq üçün nələri etmək lazımdır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Fikirlərinizi aydın arqumentləşdirmək
 - ☐ Əsassız vədlərdən çəkinmək
 - ☐ Boş sözlərdən çəkinmək
 - ☐ Fikirləriniz qısaja arqumentləşdirmək
-

Sual: İşgüzar danışıqlar hansı prinsiplər əsasında qurula bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
 - ☐ Düzgünlük
 - ☐ Aşkarlıq
 - ☐ Qarşı tərəfə hörmət
 - ☐ Tam səmimilik
-

Sual: İşgüzar danışqlar zamanı hansı prinsiplər qeyri-səmimi prinsiplərə daxildir?

(Çəki: 1)

- ☒ Öz məqsədlərinə əks tərəfin hesabına və ya aldatmaq yolu ilə nail olmaq
 - ☐ Aşkarlıq
 - ☐ Qarşı tərəfə hörmət
 - ☐ Düzgünlük
 - ☐ Tam səmimilik
-

Sual: Kommersiya işində təklif (oferta) alıjıya nə vaxt göndərilə bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Alıjının və satıjının təşəbbüsü ilə
 - ☐ Alıjının təşəbbüsü ilə
 - ☐ Satıjının təşəbbüsü ilə
 - ☐ İdxalçının təşəbbüsü ilə
 - ☐ İxratçının təşəbbüsü ilə
-

Sual: Reklamasiyaya javab verərkən hansı variantlardan istifadə edilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ İddia tam və ya qismən qəbul olunduğu halda əgər pul ödənişi tələb olunmursa, onda onun təmin olunması müddəti və üsulu göstərilir
 - ☐ Pul ödənişi zamanı qəbul olunmuş məbləğ və ödəniş tapşırığının nömrəsi və tarixi göstərilir
 - ☐ Əgər iddia tam və ya qismən rədd edilərsə, onda imtinanı əsaslandıran normativ aktlara və digər sənədlərə istinad edərək imtinanın səbəbləri göstərilir
 - ☐ Əgər qəbul olunmazsa, iddianın baxılmaq üçün qəbul olunduğu barədə informasiya verilir
-

Sual: İşgüzar münasibətlərin qurulması, müqavilələrin bağlanması, mübahisəli məsələlərin həll edilməsi və ya onların həllinə konstruktiv yanaşılması məqsədi ilə öz təşkilatlarından zəruri səlahiyyətlər alan həmsöhbətlər arasında işgüzar ünsiyyət forması adlanır? (Çəki: 1)

- ☒ İşgüzar danışqlar
 - ☐ İşgüzar müqavilə
 - ☐ İşgüzar söhbət
 - ☐ İjlas
 - ☐ Açıq çıxış
-

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışqları işgüzar söhbətdən fərqləndirilir? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ Danışqlar daha rəsmi xarakter daşıyır
 - ☐ Danışqlar daha konkret xarakter daşıyır
 - ☐ Danışqlarda sənədlərin imzalanması nəzərdə tutulur
 - ☐ Danışqlar tərəflərin qarşılıqlı öhdəliklərini müəyyən edir
-

Sual: İşgüzar söhbətin əsas prinsipidir: (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur

- ☐ Həmsöhbətin diqqətini jəlb etmək
- ☐ Həmsöhbəti maraqlandırmaq
- ☐ Həmsöhbəti inandırmaq
- ☐ Həmsöhbətin şübhələrini dağıtmaq və qəti qərar qəbul etmək

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma strategiyasının tərəfdarlarını xarakterizə etmir? (Çəki: 1)

- ☒ Münasibətlərin inkişafı naminə güzəştə gedirlər
- ☐ Qarşılarına nəyin bahasına olursa olsun qalib gəlmək məqsədi qoyurlar
- ☐ Qarşı tərəfdən güzəştə getməyi tələb edirlər
- ☐ Danışıqlarda iştirak edən qarşı tərəfə inanmırlar
- ☐ Özlərinə maksimal dərəcədə sərfəli olan qərar axtarırlar

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına yumşaq yanaşma strategiyasının tərəfdarları üçün xarakterik deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Tərəfdaşları təhdid etmək
- ☐ Münasibətlərin inkişafı naminə güzəştə getmək
- ☐ Razılaşmaya nail olmaq üçün birtərəfli güzəştlərə imkan vermək
- ☐ Mehribanlıq
- ☐ Tərəfdaşlara inanmaq

Sual: İşgüzar danışıqların təşkili nəzərdə tutur: (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İşgüzar danışıq üçün vaxtın müəyyən edilməsi
- ☐ Danışıqların aparılması üçün yerin seçilməsi
- ☐ İştirakçıların sayının müəyyən edilməsi
- ☐ Məlumatın toplanması və işlənməsi

Sual: Danışıqlar aparılmasının “pozitiv ticarət” adlanan metodunu nə xarakterizə edir? (Çəki: 1)

- ☒ Cüzi vaxt itkisi
- ☐ Tərəflər sonradan müəyyən ardıcılıqla güzəştə getdikləri mövqeləri tuturlar
- ☐ Nəticələrin əvvəljədən müəyyən edilməsinin qeyri-mümkünlüyü
- ☐ Çoxlu vaxt itkisi
- ☐ Tərəfdaşlarla münasibətlərin korlanması imkanı

BÖLMƏ: 1303

Ad	1303
Suallardan	15
Maksimal faiz	15
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: İşgüzar danışıqların aparılması metodlarından hansı daha səmərəlidir? (Çəki: 1)

- ☒ Prinsipial metod
 - ☐ Sərt metod
 - ☐ Mövqe metodu
 - ☐ Yumşaq metod
 - ☐ Düzgün javab yoxdur
-

Sual: İşgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma metodu üçün xarakterik deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Tərəflər mübahisə və münaqişələrdən uzaq olmağa çalışırlar
 - ☐ Tərəflər əvvəldən həddən artıq sərt mövqe tuturlar
 - ☐ Sərt yanaşma metodu nadir hallarda səmərəli olur
 - ☐ Bu metod müxtəlif hiylələr üçün əlverişli zəmin yaradır
 - ☐ Gərginliyə səbəb olur
-

Sual: Danışıqların gedişinin düzgün sxemini müəyyən edin: (Çəki: 1)

- ☒ Söhbətin başlanması – informasiya mübadiləsi – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – danışıqların başa çatması
 - ☐ Dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – danışıqların başa çatması – informasiya mübadiləsi – danışıqların başa çatması
 - ☐ Söhbətin başlanması - danışıqların başa çatması – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – informasiya mübadiləsi – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi
 - ☐ Qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – söhbətin başlanması – danışıqların başa çatması – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – informasiya mübadiləsi
 - ☐ İnformasiya mübadiləsi – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – söhbətin başlanması – danışıqların başa çatması
-

Sual: Danışıqlar aparmaq nə vaxt asan olur? (Çəki: 1)

- ☒ Başınızda və kağız üzərində müxtəlif variantlar olduqda
 - ☐ Sövdələşmənin xarakterinə giriş verdikdə
 - ☐ Faktlara istinad etmək
 - ☐ Öz təkliflərinizi və öhdəliklərinizi tam təfsilatı ilə izah etdikdə
 - ☐ Sizin əmtəələrə tələbatın olub-olmadığını bildikdə
-

Sual: Danışıqlar zamanı yeri görüşün keçirilməsi zərurəti olarsa, nə etmək lazımdır? (Çəki: 1)

- ☒ Yeni görüşün dəqiq yerini və vaxtını təklif etmək
 - ☐ Görüşün təşkil ediləcəyi yeri əlverişli seçmək
 - ☐ Görüşə heç kimin mane olmamasını təmin etmək
 - ☐ Görüşdə iştirak edənlərin tərkibini müəyyən etmək
 - ☐ Görüşdə müzakirə olunacaq gündəlik məsələləri razılaşdırmaq
-

Sual: Danışıqlar zamanı nəyi etdikdə müsbət nətiyə əldə etmək olmaz? (Çəki: 1)

- ☒ Ekspromtluq şəkildə danışıqlar aparıldıqda
 - ☐ Söyləməli olduğunu dəqiq qərarlaşdırıldıqda
 - ☐ Danışıqların bşlanğıjına dah çox reaksiya variantları olduqda
 - ☐ Müsbət javaba hazır olduqda
 - ☐ Qabaqjadan telefon danışıqları olduqda
-

Sual: Kommersiya danışıqlarının bütün mərhələlərində geniş istifadə olunan taktiki üsullara aid edilmir. (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ “mübarizədən çəkilmək və ya kənara çıxmaq” üsulu
 - ☐ Yubatma üsulu
 - ☐ Tələblərin şişirdilməsi üsulu
 - ☐ Tələblərin son dəqiqədə irəli sürülməsi üsulu
-

Sual: İşgüzar danışıqlarda qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz? (Çəki: 1)

- ☒ Oturajaq yerlərinin sayının az olması
 - ☐ Dəvət olunanların siyahısının hazırlanması, dəvətnamələrin paylanması
 - ☐ Qəbul növünün seçilməsinə
 - ☐ Qonaqları stol arxasında yerləşdirmə planı
 - ☐ Stolun servisləşdirilməsi, qonaqlara xidmət, sağlıq və nitqlərin hazırlanması
-

Sual: İşgüzar danışıqlar zamanı sazişin bağlanmasına təkan verən atmosfərə təsir göstərən amillər hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün javablar doğrudur
 - ☐ Görüşün təşkil ediləjəyi yerin rahat olması
 - ☐ Stol və stulların sayının iştirakçıların sayına uyğun olması
 - ☐ Stol və stulların sayının iştirakçıların sayına uyğun olması
 - ☐ Görüşün təşkil ediləjəyi yerin əlverişli olması
-

Sual: Kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüə inandırmağa kömək edən güjlü arqumentə aid deyil. (Çəki: 1)

- ☒ Əsassız xəyallar, təxminlər, fərziyyələr, uydurmalar
 - ☐ Dəqiq müəyyən edilmiş və qarşılıqlı əlaqələndirilən faktlar və onlardan irəli gələn mülahizələr
 - ☐ Qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
 - ☐ Təjribədə yoxlanılmış nətiyələr
 - ☐ Hadisələrin şahidlərinin ifadələri
-

Sual: Kommersiya danışıqları iştirakçıların maraqlarının və məqsədlərinin əlaqələndirilməsi aşağıda göstərilən hallarda daha səmərəli ola bilər. (Çəki: 1)

- ☒ Tərəflər problemin həllinə istiqamətlənmişlər
- ☐ Tərəflər arasında münasibətlər pisdir
- ☐ Tərəflər arasında gizli münasibətlər mövjudur

- ☐ Tərəflər öz məqsədlərini korreksiya (təshih) etməyə hazır deyillər
- ☐ Tərəflər bir-birinin maraqları ilə hesablaşmayaraq, öz mənafeələrini güdürlər

Sual: Kommersiya danışıqlarının iştirakçıları tərəfindən istifadə edilən mövqeyi bildirmək üsuluna aid deyil. (Çəki: 1)

- ☒ Mövqenin neytrallaşdırılması
- ☐ Mövqenin açılması
- ☐ Mövqenin bağlanması
- ☐ Mövqelərdə ümumiliyin qeyd edilməsi
- ☐ Mövqelərin müxtəlifliyinin qeyd edilməsi

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqlarında qarşılıqlı fəaliyyətin dörd əsas qaydasına aid deyil. (danışıqlarda razılaşmaya nail olmanın dörd pilləli metodu) (Çəki: 1)

- ☒ Yalnız öz mənafeyinin güdülmesi
- ☐ İnsanın problemdən ayrılması
- ☐ Diqqətin mövqelər üzərində deyil, maraqlar üzərində jəmləşdirilməsi
- ☐ Hər iki tərəfi razı salan variantların öyrənilməsi
- ☐ Obyektiv meyarların tapılması

Sual: Kommersiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqumentlərə aiddir. (Çəki: 1)

- ☒ Təhrif edilmiş faktlar əsasında mühakimə yürütmək
- ☐ Qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
- ☐ Təjribədə yoxlanılmış nəticələr
- ☐ Ekspertlərin rəyi
- ☐ Hadisələrin şahidlərinin ifadələri

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansılar kommersiya danışıqlarında iştirakçı tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqument deyil. (Çəki: 1)

- ☒ Dəqiq müəyyən edilmiş və qarşılıqlı əlaqələndirilən faktlar və mülahizələr
- ☐ Əsassız xəyallar, təxminlər, fərziyyələr, uydurmalar
- ☐ Təhrif olunmuş faktlar əsasında mühakimə yürütmək
- ☐ Qüvvəsini itirmiş qərarlar
- ☐ Saxta bəyanatlar və ifadələr

BÖLMƏ: 1401

Ad	1401
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: İşgüzar məktublara cavabı neçə gündən gec olmayaraq göndərmək tələb olunur? (Çəki: 1)

- ☒ Beş gündən gec olmayaraq
 - ☐ İki gündən gec olmayaraq
 - ☐ On gündən gec olmayaraq
 - ☐ Bir gündən gec olmayaraq
 - ☐ Bir aydan gec olmayaraq
-

Sual: İşgüzar telefon danışqları zamanı telefon əlaqəsi kəsilərsə, kim zəng etməlidir? (Çəki: 1)

- ☒ Zəng edən tərəf
 - ☐ cavab verən tərəf
 - ☐ Zəng edən tərəf gözləməlidir
 - ☐ cavab verən tərəf gözləməlidir
 - ☐ Heç biri zəng etməməlidir
-

Sual: Təklif (oferta) kim tərəfindən göndərilir? (Çəki: 1)

- ☒ Satıcı tərəfindən alıcıya
 - ☐ Alıcı tərəfindən satıcıya
 - ☐ İstehlakçı tərəfindən istehsalçıya
 - ☐ Hüquqi şəxs tərəfindən fiziki şəxsə
 - ☐ Fiziki şəxs tərəfindən hüquqi şəxsə
-

Sual: Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapmalıdır? (Çəki: 1)

- ☒ Dəvətnamədə
 - ☐ Məktubda
 - ☐ Sorğuda
 - ☐ Təklifdə
 - ☐ Tapşırıqda
-

Sual: Aqressiv müştəri ilə taktikası nəzərdə tutulur: (Çəki: 1)

- ☒ Eyni ilə aqressiv cavabı
 - ☐ Müştərinin fikirlərini diqqətlə dinləməyi
 - ☐ Təxribata uymamağı
 - ☐ Həmin müştəriyə rəğbət və anlayışlıq ifadə etməyi
 - ☐ Müştəriyə hörmətli münasibət
-

Sual: Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapır? (Çəki: 1)

- ☒ Dəvətnamədə
- ☐ Teleqramda
- ☐ Sorğuda

- ☐ Məktubda
☐ Təklifdə

Sual: Reklamasiya – kommersiya sənədi olub, müqavilənin hansı şərtləri pozulduqda təqdim olunur? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
☐ Əmtəələrin keyfiyyətinə görə
☐ Göndərilmə müddətinə görə
☐ Qablaşdırma və ödəmə şərtlərinə görə
☐ Əmtəələrin sayına görə

Sual: Reklamasiyada hansı məlumatlar öz əksini tapır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
☐ Normativ aktlara və sənədlərə istinad edərək sübut, dəlillər
☐ İddia təqdim edən tərəfin konkret tələbləri
☐ Əmtəənin dəyişdirilməsi və qiymətinin ujuşlaşdırılması, müqavilənin pozulması, itkilərin ödənilməsi
☐ İddiyanın təqdim olunmasına əsasən

BÖLMƏ: 1402

Ad	1402
Suallardan	17
Maksimal faiz	17
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Əksər hallarda qərarların qəbulu ilə nəticələnən məlumatların, baxışların uzunmüddətli mübadiləsi adlanır: (Çəki: 1)

- ☒ Danışıqlar
☐ Müsahibə
☐ Məruzə
☐ Təbrik nitqi
☐ Məlumat xarakterli nitq

Sual: Oferta-kommersiya sazişi bağlamaq haqqında təklif olub özündə nəyi əks etdirir? (Çəki: 1)

- ☒ Çəşid, kəmiyyət, qiymət, göndərilmə müddətləri və tərəflərin məsuliyyəti, təhvil və təslim qaydaları
☐ Malların göndərilmə formaları, ödəniş qaydaları
☐ Çəşidi və qiyməti
☐ Malların qablaşdırılması və ödəniş formaları
☐ Tərəflərin məsuliyyəti

Sual: Cərimə nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Mövjud müqaviləni pozan fiziki və hüquqi şəxsə tətbiq edilən təsirdir
 - ☐ Mal alışı zamanı malgöndərənə tətbiq olunur
 - ☐ Bank tərəfindən alqı-satqı prosesi pozulduqda tətbiq olunur
 - ☐ Satılan malın xüsusiyyəti aşağı olduqda tətbiq olunur
 - ☐ Malın miqdarı az olduqda
-

Sual: Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☒ Danışıqların tez başa çatması məqsədi ilə rəsmi olaraq müqavilə imzalamaq
 - ☐ Salamlaşma
 - ☐ Öz təkliflərini və öhdəliklərini əhatəli surətdə ifadə etmək
 - ☐ Dialog, söhbətin başa çatması
 - ☐ Təqdimetmə, kommersiya sövdələşməsinin xarakterinə uyğun giriş vermək
-

Sual: Sorğu nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Kommersiya sənədi olub, əmtəələr haqqında məlumatın və göndəriş barədə alijının satıya, idxalçının ixratçıya müraciətdir
 - ☐ Özündə satının alıya müraciətini əks etdirən kommersiya sənədidir
 - ☐ Özündə istehsalçının alıya müraciətini əks etdirən işgüzar protokoldur
 - ☐ Özündə istehsalçının alıya müraciətini əks etdirən müqavilədir
 - ☐ İstehsalçının alıya göndərdiyi tələbnamədir
-

Sual: Ciddi ofertalar nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Fəaliyyət müddəti göstərilməklə yalnız bir alıya göndərilir
 - ☐ Fəaliyyət müddəti göstərilməklə bir neçə alıya göndərilir
 - ☐ Fəaliyyət müddəti göstərilməməklə göndərilir
 - ☐ Fəaliyyət müddəti göstərilməklə bütün alijılara göndərilir
 - ☐ Bütün alijılara göndərilir
-

Sual: Ciddi ofertin müddəti ərzində satıcı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilərmi? (Çəki: 1)

- ☒ Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilməz
 - ☐ Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz şərtlərini dəyişə bilər
 - ☐ Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz şərtlərini dəyişə bilər
 - ☐ Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz şərtlərini geri götürə bilməz
 - ☐ Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz şərtlərini həm geri götürə bilər, həm də dəyişə bilər
-

Sual: Ciddi ofertlər adətən kimlərə göndərilə bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Ciddi ofertlər adətən ənənəvi əməkdaşlığa göndərilir
 - ☐ Bütün alijılara göndərilir
 - ☐ Məhdud sayda alijılara göndərilir
 - ☐ Qeyri-məhdud sayda alijılara göndərilir
 - ☐ Bir alıya göndərilir
-

Sual: Sərbəst ofertlərdə ciddi ofertlər arasında hansı fərqlər var? (Çəki: 1)

- ☒ Sərbəst ofertlər qeyri-məhdud sayda potensial alijılara göndərilir və özündə digər göstərijilərdən başqa reklam üzrə məlumatları birləşdirir
 - ☐ Sərbəst ofertlər bütün alijılara göndərilir
 - ☐ Sərbəst ofertlər məhdud sayda alijılara göndərilir
 - ☐ Sərbəst ofertlər bir alijiya göndərilir
 - ☐ Aliji tərəfindən satijiya göndərilir
-

Sual: "Varrant" şəhadətnaməsi kommersiya sənədi kimi satijiya nə vaxt verilir? (Çəki: 1)

- ☒ Varrant şəhadətnaməsi satiji əmtəənin birca anbarına təhvil verdikdə və əmtəənin sığorta haqqını, anbar xərjlərini ödədikdə
 - ☐ Satiji əmtəəni birca anbarına təhvil verdikdə
 - ☐ Satiji əmtəənin sığorta haqqını ödədikdə
 - ☐ Satiji əmtəənin anbar xərjlərini ödədikdə
 - ☐ Satiji əmtəənin sığorta və anbar xərjlərini ödədikdə
-

Sual: "Əmtəə bircaları və birca ticarəti haqqında" qanun nə vaxt qəbul edilib? (Çəki: 1)

- ☒ 2000-ci ildə
 - ☐ 2001-ci ildə
 - ☐ 2002-ci ildə
 - ☐ 2003-cü ildə
 - ☐ 2005-ci ildə
-

Sual: İşgüzar məktub neçə səhifədən çox olmamaq şərti ilə tərtib olunur? (Çəki: 1)

- ☒ İki səhifədən çox olmamaq şərti ilə
 - ☐ Beş səhifədən çox olmamaq şərti ilə
 - ☐ Altı səhifədən çox olmamaq şərti ilə
 - ☐ Yeddi səhifədən çox olmamaq şərti ilə
 - ☐ On səhifədən çox olmamaq şərti ilə
-

Sual: İşgüzar məktubun mətni neçə hissədən ibarət tərtib olunur? (Çəki: 1)

- ☒ İşgüzar məktubun mətni iki hissədən ibarət tərtib olunur
 - ☐ İşgüzar məktubun mətni bir hissədən ibarət tərtib olunur
 - ☐ İşgüzar məktubun mətni üç hissədən ibarət tərtib olunur
 - ☐ İşgüzar məktubun mətni bir neçə hissədən ibarət tərtib olunur
 - ☐ İşgüzar məktubun mətni dörd hissədən ibarət tərtib olunur
-

Sual: İşgüzar məktub neçə nüsxədə yazılır və kim tərəfindən imzalanır? (Çəki: 1)

- ☒ İşgüzar məktub iki nüsxədə yazılır və sədr tərəfindən imzalanır
 - ☐ İşgüzar məktub bir nüsxədə yazılır və hazırlayan tərəfindən imzalanır
 - ☐ İşgüzar məktub üç nüsxədə yazılır və firma nümayəndəsi tərəfindən imzalanır
 - ☐ İşgüzar məktub firmanın əməkdaşı tərəfindən imzalanır
 - ☐ İşgüzar məktub katiblik tərəfindən imzalanır
-

Sual: İşgüzar məktubun başlıq hissəsində hansı rekvizitlər yazılır? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İndeks
- ☐ Sorğu sənədinin tarixi
- ☐ Sorğu sənədinin nömrəsi
- ☐ Tarix

Sual: İşgüzar məktublar kimlərə ünvanlana bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Firma və şirkətlərə
- ☐ Müəssisə və şirkətlərin struktur bölmələrinə
- ☐ Konkret vəzifəli şəxslərə
- ☐ Müəssisə və təşkilatlara

Sual: Hər hansı bir müəssisəyə məktub göndərərkən qeyd olunan ünvanda müəssisənin adı neçə göstərilməlidir? (Çəki: 1)

- ☒ Müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönük halda
- ☐ Müəssisənin adı yiyəlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönük halda
- ☐ Müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı təsirlik halda
- ☐ Müəssisənin adı yerlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı çıxışlıq halda
- ☐ Müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yerlik halda

BÖLMƏ: 1403

Ad	1403
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Reklamasiyada (iddiada) nə tələb olunur? (Çəki: 1)

- ☒ Müqavilədə şərtlərini pozan tərəfdən zərərin ödənilməsi tələb olunur
- ☐ Müqavilənin şərtlərini dəyişdirmək tələb olunur
- ☐ Müqavilənin müddətinin uzadılması tələb olunur
- ☐ Müqavilənin ləğv edilməsi tələb olunur
- ☐ Müqavilənin geri qaytarılması tələb olunur

Sual: Satıcı müqavilədə göstərilən miqdardan az mal göndərildikdə iddia neçə təmin olunur? (Çəki: 1)

- ☒ Satıcı qalan malları göndərməklə yanaşı malın qiymətini aşağı salmaqla
- ☐ Malın qalan hissəsini alıcıya göndərməklə
- ☐ Malın qiymətini azaltmaqla
- ☐ Müqavilənin şərtlərini dəyişdirməklə

☐ Müqaviləni ləğv etməklə

Sual: İşgüzar məktubun həjmi nə qədər olduqda başlıq yazılması tələb olunmur? (Çəki: 1)

- ☒ İşgüzar məktubun həjmi 4-6 sətirdən çox olmadıqda
 - ☐ İşgüzar məktubun həjmi 6-8 sətirdən çox olmadıqda
 - ☐ İşgüzar məktubun həjmi 8-10 sətirdən çox olmadıqda
 - ☐ İşgüzar məktubun həjmi 10-12 sətirdən çox olmadıqda
 - ☐ İşgüzar məktubun həjmi 12-14 sətirdən çox olmadıqda
-

Sual: İşgüzar məktubu göndərən soyadı və telefon nömrəsi rekvizit blankının hansı hissəsində qeyd olunur? (Çəki: 1)

- ☒ Blankın sol aşağı künjündə
 - ☐ Blankın sol aşağı künjündə
 - ☐ Blankın sol yuxarı künjündə
 - ☐ Blankın sağ yuxarı künjündə
 - ☐ Blankın ortasında
-

Sual: İşgüzar məktubların texniki emalı nə vaxt çətin olur? (Çəki: 1)

- ☒ Məktubda həm xahiş, həm də bildiriş kimi bir neçə məsələyə toxunduqda
 - ☐ Xahişlə bağlı məsələyə toxunduqda
 - ☐ Bildirişlə bağlı məsələyə toxunduqda
 - ☐ Bir məsələ ilə bağlı olduqda
 - ☐ İmtina ilə bağlı olduqda
-

Sual: Real əmtəənin alqı-satqısı birca sövdələşməsi olub nəyi nəzərdə tutur? (Çəki: 1)

- ☒ Sövdələşmələrdən dərhal sonra əmtəənin mütləq satışını həyata keçirməklə mülkiyyət hüququ verən sənədləri təqdim etməklə
 - ☐ Fiziki mövjud olmayan əmtəənin alqı-satqısı üçün sövdələşmələr aparmaq
 - ☐ Əmtəənin qiymətini razılaşdırmaq
 - ☐ Əmtəənin göndərilmə şərtini razılaşdırmaq
 - ☐ Əmtəənin göndərilmə müddətini razılaşdırmaq
-

Sual: Fyuçers sövdələşmələri hansı əmtəələrin satışındır? (Çəki: 1)

- ☒ İstehsal olunmayan və ya sövdələşmə anında fiziki baxımdan mövjud olmayan əmtəələrin satışındır
 - ☐ Sövdələşmə vaxtında mövjud olan əmtəələrin satışındır
 - ☐ Birca anbarında mövjud olan əmtəənin satışındır
 - ☐ Əmtəələrin topdan satışı üçün sövdələşmədir
 - ☐ Əmtəələrin göndərilmə sənədidir
-

Sual: Məktubun mətn başlığı neçə ifadə oluna bilər? Dolğun cavabı seçin. (Çəki: 1)

- ☒ Dəyişiklik haqqında..., yaranma haqqında..., tətbiqetmə haqqında...
- ☐ Dəyişiklik haqqında..., yaranma haqqında

- ☐ Dəyişiklik haqqında
☐ Dəyişiklik haqqında..., tətbiqetmə haqqında
☐ Yaranma haqqında..., tətbiqetmə haqqında...

Sual: Hansı halda məktuba başlıq yazılmaya bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Həcmi 4-6 sətirdən çox olmadıqda
☐ Həcmi 8-10 sətirdən çox olmadıqda
☐ Həcmi 2-3 sətirdən çox olmadıqda
☐ Həcmi 7-8 sətirdən çox olmadıqda
☐ Həcmi 5-6 sətirdən çox olmadıqda

BÖLMƏ: 1501

Ad	1501
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Daxili lizinq nədir? (Çəki: 1)

- ☐ müəyyən dövr ərzində əmtəənin ixracına və idxalına verilmiş icazənin maksimal həcmidir
☒ bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
☐ müəyyən sayda əmtəənin şərtləşdirilmiş sayda digər bir əmtəəyə dəyişdirilməsini nəzərdə tutan sövdələşmədir
☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
☐ malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir

Sual: Beynəlxalq lizinq nədir? (Çəki: 1)

- ☐ bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
☒ bu halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur
☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
☐ malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir
☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

Sual: Lizinq nədir? (Çəki: 1)

- ☐ bu halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur

☒ əmlakın əldə edilməsi və onun lizinq müqaviləsi əsasında müəyyən ödəniş haqqı ilə müəyyən müddətə və müqavilədə nəzərdə tutulmuş müəyyən şərtlərlə, lizinq alanın əmlakı almaq hüququ əsasında fiziki və hüquqi şəxslərə icarəyə verilməsi üzrə investisiya fəaliyyətinin bir növüdür

☐ bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar

☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

Sual: Faktoring nədir? (Çəki: 1)

☐ maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir

☒ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsidir ki, bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödəniləncə verilə bilər

☐ lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir və onu lizinq predmeti qismində müəyyən haqq və şərtlərlə lizinq alanın müvəqqəti ixtiyarına və istifadəsinə verir

☐ maliyyə lizinqinin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərkib tərəfindən ödənilir

☐ birillik icarə müqaviləsi əməliyyatı

BÖLMƏ: 1502

Ad	1502
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Qaytarılan lizinq nədir? (Çəki: 1)

☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödəniləncə verilə bilər

☒ maliyyə lizinqinin bir növüdür ki, bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir

☐ lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir

☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

☐ Lizinq alanın lizinq verənə borc öhdəliyidir

Sual: Operativ lizinq nədir? (Çəki: 1)

☐ maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir

- ☒ lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir və onu lizinq predmeti qismində müəyyən haqq və şərtlərlə lizinq alanın müvəqqəti ixtiyarına və istifadəsinə verir
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☐ müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır
- ☐ qısa müddətə tətbiq edilən maliyyə
-

Sual: Lizinq iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir? (Çəki: 1)

- ☐ lisenziyalaşmaya
- ☒ birbaşa investisiyaya
- ☐ tollinq
- ☐ müştərəm müqavilələrə
- ☐ podrat istehsalına
-

Sual: Faktoring firmanın vəzifəsi nədir? (Çəki: 1)

- ☐ maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- ☒ faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
- ☐ maliyyə lizinqinin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərtib tərəfindən ödənilir
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☐ müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır
-

Sual: Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır? (Çəki: 1)

- ☐ xayrinq, kentinq, strateji alyanslar, holdinqlər
- ☐ çerter, bankinq, Forfeyting, konqlomerat
- ☒ Çerter, Xayrinq, Lizinq
- ☐ Konsalting, Lizinq, Faktoring
- ☐ Forfeyting, çerter, xayrinq
-

Sual: Lizinq sövdələşmələrinin tərəfləri kim ola bilər? (Çəki: 1)

- ☒ Azərbaycan respublikasının rezidentləri, qeyri rezidentləri
- ☐ fərdi və fiziki şəxslər
- ☐ Azərbaycan respublikasının rezidentləri və digər şəxslər
- ☐ Azərbaycan respublikasının qeyri rezident və digər şəxslər
- ☐ sahibkarların iri bazar subyektləri
-

Sual: Orta müddətli lizinq hansı lizinqdır? (Çəki: 1)

- ☐ 1 ildən - 5 ilə qədər
- ☒ il yarımından - 3 ilə qədər
- ☐ 2 ildən - 3 ilə qədər
- ☐ 1 ildən - 3 ilə kimi

☐ 3 ildən - 5 ilə qədər

Sual: Azərbaycan respublikası "Lizinq xidməti haqqında qanun" nə vaxt qəbul olunub? (Çəki: 1)

- ☐ 15 may 2005
☐ 01 aprel 2003
☐ 22 yanvar 2002
☒ 29 noyabr 1994
☐ 28 noyabr 1995

Sual: İqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir? (Çəki: 1)

- ☐ xarici tərəfdaşlığa
☒ birbaşa investisiyalara
☐ birgə sahibkarlıq fəaliyyətinə
☐ bank işinə
☐ maliyyə sahəsinə

Sual: Cari lizinq nədir? (Çəki: 1)

- ☒ əvvəlcədən icarəyə verici tərəfindən əldə edilmiş avadanlığın müəyyən müddətə və müəyyən haqq ödəməklə icarəyə verilməsini nəzərdə tutur
☐ malların göndərilməsində istifadə olunan borc sənədlərinin xüsusi kredit institutları tərəfindən nəqd hesablaşma ilə satın alınmasıdır
☐ rəqibin güclü tərəfini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin
☐ əməkdaşlığa əsaslanan sazişlər əsasında həyata keçirilən birbaşa investisiya fəaliyyətidir
☐ idarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturudur

BÖLMƏ: 1503

Ad	1503
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Françayzinq nədir? (Çəki: 1)

- ☐ faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
☒ kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir

- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☐ Françayzinqin elə növüdür ki, bu zaman sahibkar riskləri əsasında əmlak əldə edir
- ☐ kiçik biznesin kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunan bir fəaliyyət formasıdır ki, borc tələbnamələrinə əsaslanır

Sual: İnvestisiya franşizasının əsas məqsədi? (Çəki: 1)

- ☐ mənfəət əldə etmək nədir
- ☐ ilkin kapitalı itirməmək
- ☐ riskin səviyyəsini minimuma endirmək
- ☒ investisiyaların ilkin məbləğinin qaytarılmasıdır

BÖLMƏ: 1601

Ad	1601
Suallardan	18
Maksimal faiz	18
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Əmtəə françayzinqi nədir? (Çəki: 1)

- ☒ bu françayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☐ kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
- ☐ françayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu kontraktdır
- ☐ kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir

Sual: İşgüzar françayzinq nədir? (Çəki: 1)

- ☒ onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☐ kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur.

Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir

☐ kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir

Sual: İstehsal franşayzinqi nədir? (Çəki: 1)

☐ franşayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu müqavilədir

☒ kiçik bir firmanın franşayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir

☐ bu franşayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur

☐ onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir

☐ kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir

Sual: Franşayzinqin ilkin kapitalın həcmindən asılı olaraq əsas altqrupları hansılardır? (Çəki: 1)

☐ franşiza, franşayzer, operator

☒ franşiza, franşiza müəssisə, investisiya franşazası

☐ investisiya, birbaşa investisiya

☐ franşiza, franşiza müəssisə, podrat franşizası

☐ franşiza, podrat franşizası

Sual: ABŞ-da franşayzinq ideyası nə vaxt “topdan satıcı-pərakəndə satıcı” münasibətlərinə istiqamətlənmişdir (Çəki: 1)

☐ 1960-cı illər

☐ 1990-cı illər

☐ 2000-ci illər

☐ 1912-ci illər

☒ 1920-cı illər

Sual: ABŞ-da franşayzinqin inkişafına nə vaxt hansı qanun təkan verdi? (Çəki: 1)

☒ 1946 “Əmtəə nişanları haqqında” qanun

☐ 1988-“Əmtəə nişanları haqqında” qanun

☐ 1898-“Şermanın” qanunu

☐ 1901 “Sahibkarlıq haqqında” qanun

☐ 2000 “Biznesin inkişafı haqqında qanun

Sual: Kommersiya işində ticarət-vasitəçi əməliyyatı necə həyata keçirilir? (Çəki: 1)

☐ vasitəçinin köməyi ilə alıcı və satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır

- ☒ ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatlardır
 - ☐ əmtəənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
 - ☐ əmtəələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır
 - ☐ istehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış saziş əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır
-

Sual: Bir tərəfli müqavilə nədir? (Çəki: 1)

- ☒ müqaviləyə görə bir tərəf üçün hüquq, digər tərəf üçün öhdəlik yarandıqda
 - ☐ bir tərəf üçün var-dövlət, digər tərəf üçün şərait yaratmalıdır
 - ☐ bir tərəf üçün siyasi fəaliyyət, digər tərəf üçün isə inzibati əhəmiyyət kəsb etməlidir
 - ☐ bir tərəf üçün iqtisadi, digər tərəf üçün mülki əhəmiyyət kəsb etməlidir
 - ☐ heç biri doğru deyil
-

Sual: Birbaşa müqavilə əlaqələri nədir? (Çəki: 1)

- ☐ vasitəçilərlə alıcı və satıcı arasındakı əlaqədir
 - ☒ vasitəçi olmadan bilavasitə əmtəə alıcıları və istehsalçıları arasındakı qarşılıqlı əlaqədir
 - ☐ iki tərəf arasındakı birbaşa uzunmüddətə bağlanmış əks əlaqədir
 - ☐ borc alanla bank arasında vasitəçi olmadan olan əlaqədir
 - ☐ alıcı və satıcı arasında bağlanan müqavilə əlaqəsidir
-

Sual: Qısamüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı müddətdə müəyyənləşdirilir? (Çəki: 1)

- ☐ əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 1 illik müddətə müəyyənləşdirilir
 - ☒ cari operativ planlaşmadır və müəssisənin illik, yarımillik və s. müddətə vəzifələrini müəyyənləşdirir
 - ☐ bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir
 - ☐ əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
 - ☐ ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir
-

Sual: Mal göndərmə müqaviləsi nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Malgöndərən və alıcılar arasındakı təsərrüfat əlaqələrinin ən vacib formasıdır.
 - ☐ yükdaşıma şərtlərinin pozulmasına görə tərtib edilən və pozuntunun səbəbkarını iddia bildiren sənəd
 - ☐ keyfiyyətin, onun keyfiyyət üzrə standartlara və texniki şərtlərə uyğun gəldiyini təsdiq edən sənəd
 - ☐ satıcının alıcıya müəyyən müddətə, möhlətlə əmtəə əvəzinə verdiyi sənəd
 - ☐ kommersiya məsrəflərinin, pozuntuların göstərildiyi sənəd
-

Sual: Mallara olan tələbname və sifarişlərin fərqi nədir? (Çəki: 1)

- ☐ tələbin təşkilatın əmtəələrə olan tələblərini əks etdirən sənəddir

- ☒ tələbnamədən fərqli olaraq sifariş-malgönərənlərdən əhalinin tələbini ödəmək üçün vacib olan əmtəələrin konkret müddətdə hazırlanıb göndərilməsini tələb edən sənəddir
- ☐ sifariş malların ödənilməsi üçün tələbnamə sənədidir
- ☐ tələbnamə vasitəçi firmanın öhdəlik sənədidir
- ☐ mülki məsələlərin tələblərinə uyğun olaraq sifarişlər hazırlanır, tələbnamələrin isə buna aidiyyəti yoxdur
-

Sual: Mülki məcəlləyə görə əmlak məsuliyyəti nədir? (Çəki: 1)

- ☐ əmlak sanksiyası mülki müqavilənin xitam vasitəsidir
- ☒ əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir
- ☐ əmlak sanksiyası mal göndərənə tətbiq olunur
- ☐ alıcı və satıcı malın xüsusiyyətindən asılı olaraq bir-birinə tətbiq edir
- ☐ əmlak sanksiyası yalnız qoyulmuş vaxta əməl olunmadıqda tutulur
-

Sual: Nümunəvi müqavilələr üzrə mübahisə və fikir ayrılıqları hansı qaydada həll olunur? (Çəki: 1)

- ☐ qarşılıqlı anlaşma qaydasında
- ☒ arbitraj qaydasında
- ☐ gömrük orqanlarının həll etməsi qaydasında
- ☐ nümunəvi kontraktı hazırlanmış təşkilatın müəyyənləşdirdiyi qaydada
- ☐ birja komitələrinin müəyyənləşdirdiyi qaydada
-

Sual: Ortamüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı məqsədləri əhatə edir? (Çəki: 1)

- ☒ bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir
- ☐ əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
- ☐ müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını əhatə edir
- ☐ ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir
- ☐ əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
-

Sual: Təklifin bütün şərtləri ilə razılaşıdıqda alıcı hansı hərəkətləri yerinə yetirilir? (Çəki: 1)

- ☐ ofertaya qarşı əks oferta göndərir
- ☒ poçt və ya teleqraf vasitəsi ilə satıcıya yazılı şəkildə onu təsdiq etmək barədə cavab göndərir
- ☐ müqaviləni imzalayıb geri qaytarır
- ☐ əmtəəni göndərməyə başlayır nəqliyyatı seçir
- ☐ sifariş olunan əmtəəni qəbul etməyə hazırlaşır strateji planlaşmanı həyata keçirir
-

Sual: Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən gec hansı müddətdə başa çatmalıdır? (Çəki: 1)

- ☐ 36 ay müddətinə
- ☒ 24 ay müddətinə

- ☐ 12 ay müddətinə
- ☐ 48 ay müddətinə
- ☐ 6 ay müddətinə

Sual: Uzunmüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı müddəti əhatə edir? (Çəki: 1)

- ☒ əsasən konkret məqsədləri əhatə edir 5 il müddətini əhatə edir
- ☐ bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənilib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir
- ☐ əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 5 il müddətini əhatə edir
- ☐ müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını əhatə edir
- ☐ ərzaq mallarının satışını həyata keçirir, uzun müddətli olur

BÖLMƏ: 1602

Ad	1602
Suallardan	14
Maksimal faiz	14
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Fraxt üçün sifariş nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Nəqliyyat növünü, göndərmə vaxtını və s. göstərməklə mal göndərəninin daşıyıcıdan müəyyən miqdar göndərmə üçün yer saxlamasını xahiş etməsi barədə sənəddir
- ☐ Əmtənin daşınması barədə ixracçının tələblərini və əmtəə barədə məlumatları əks etdirən sənəddir
- ☐ Əmtəni alıcıya göndərən satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- ☐ Satıcının yük alana malın göndərildiyi barədə məlumat verdiyi sənəddir
- ☐ Sifariş olunan əmtənin göndərilməyə hazır olması barədə alıcını xəbərdar edən və satıcı tərəfindən verilən sənəddir

Sual: Hesab- faktura (invoice, final invoice): (Çəki: 1)

- ☐ Hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir
- ☐ Əmtənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu və hissəvi göndərmələrdə yazılan sənəddir
- ☒ Alıcı tərəfindən mal tam qəbul olunduqdan sonra yazılan hesabdır
- ☐ Hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin və əmtəə partiyasının dəyərini əks etdirən və özündə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir
- ☐ Satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir

Sual: Konosamentin hansı növləri var? (Çəki: 1)

- ☐ Adlı; Orderli; Təqdim edənə; İmtiyazlı

- ☒ Adlı; Orderli; Təqdim edənə
 - ☐ Daxili; Xarici
 - ☐ Avtomobil; Dəmir yolu; Avio
 - ☐ Adlı; Orderli
-

Sual: Beynəlxalq alqı- satqı sazişlərində bazis şərtləri nəyi təyin edir? (Çəki: 1)

- ☒ Satıcı və alıcının vəzifələrini, əmtənin satıcıdan alıcıya keçən vaxt onun zədələnməsi və ya məhv olması zamanı riskin keçməsi anını
 - ☐ Satıcıdan alıcıya əmtəə nəql edilərkən xərcləri kimin ödəyəcəyini
 - ☐ Əmtənin daşınacağı nəqliyyat növünü
 - ☐ Fors-major şərtlərini
 - ☐ Sığortalama şərtlərini
-

Sual: Qiymətdən ümumi (sadə) güzəşt: (Çəki: 1)

- ☒ Əmtənin preyskurant və ya sorğu qiymətindən edilən güzəstdir
 - ☐ Xüsusi razılaşma əsasında daimi alıcılara verilən güzəstdir
 - ☐ Satıcıların xüsusilə maraqlı olduqları sifarişlərdə imtiyazlı alıcılara verilən güzəstdir
 - ☐ Əvvəlcədən razılaşdırılmış miqdardan artıq əmtəə alan alıcılara verilən güzəstdir
 - ☐ Satıcılar tərəfindən əmtəələrin xarici alıcılara satışı zamanı yerli alıcılara verilən güzəstdən artıq verilən güzəstdir
-

Sual: Sənaye xam mallarının alqı- satqısı üçün nümunəvi kontraktlar hansı təşkilat tərəfindən hazırlanır? (Çəki: 1)

- ☒ Milli sahibkarlar ittifaqları
 - ☐ Beynəlxalq sahibkarlar ittifaqları
 - ☐ Birja komitələri
 - ☐ Sahə birlikləri
 - ☐ BMT- nin AİK- sı
-

Sual: Asent firma olaraq xaricdən mal alan firmalar hansılardır? (Çəki: 1)

- ☐ öz ölkəsinin komitentinin hesabına öz adından xarici istehsalçılarda sifarişləri yerləşdirən və öz ölkəsini alıcısının nümayəndəsi olan firmalardır
 - ☒ alıcıya istehsalçı-ixracatçının adından verdiyi kreditlərə görə riski öz üzərinə götürən və alıcıdan onun ödəmə qabiliyyətinə malik olması barədə sübut tələb etməyən firmalardır
 - ☐ müqavilənin şərtindən asılı olaraq vasitəçinin adından və onun hesabına sövdələşmələrin bağlanmasında vasitəçilik edən firmalardır
 - ☐ öz ölkəsini bir və ya bir neçə sənaye firmasının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış agent müqavilələri əsasında fəaliyyət göstərən firmalardır
 - ☐ öz vasitəçisi üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır
-

Sual: fiskal nəzarət funksiyası gömrük tarifinin nəyə xidmət edir? (Çəki: 1)

- ☐ milli iqtisadiyyatın həddən artıq rəqabətdən qorunmasına
- ☒ büdcənin gəlir hissəsinin doldurulmasının təmin edilməsinə

- ☐ bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsini və digərinin ləngidilməsi vasitəsi ilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə
 - ☐ sərhəddən keçən mallara görə vergilərin yığılmasına
 - ☐ daxili bazarın qorunması üçün idxal və ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsinə və struktur dəyişikliklərin stimullaşdırılmasına
-

Sual: Qarşılıqlı mal göndərmələr üzrə qiymətlər əsasən hansı qiymətlər əsasında müəyyənləşdirilir? (Çəki: 1)

- ☐ məhsul istehsal olunan ölkənin bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
 - ☐ çevik qiymətlər əsasında
 - ☐ tərəflərin razılaşdıqları qiymətlər əsasında
 - ☐ transfer qiymətlər əsasında
 - ☒ dünya bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
-

Sual: Aksept nədir? (Çəki: 1)

- ☒ Tədavülçinin razılığı
 - ☐ Tədavülçinin narazılığı
 - ☐ borcun ödənilməsi
 - ☐ borcun yerində ödənilməsi
 - ☐ Heç bir cavab doğru deyil
-

Sual: Hesablaşmaların hansı formaları var? (Çəki: 1)

- ☒ nəğd və nəğdsiz
 - ☐ nəğd və daimi
 - ☐ əmtəə və qeyri maddi
 - ☐ əmtəə və qiymət
 - ☐ natural və dəyər forması
-

Sual: Kliring ödənişləri nə vaxt , harada ilk dəfə tətbiq olunub? (Çəki: 1)

- ☒ 1775- Böyük Britaniya
 - ☐ 1815-Fransa
 - ☐ 1920-Bakı
 - ☐ 1728- ABŞ
 - ☐ heç biri doğru deyil
-

Sual: Kredit məktubu (akkreditiv) nədir? (Çəki: 1)

- ☐ pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığı
- ☒ xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərən bank şöbəsinə tapşırığıdır
- ☐ vekselləri yazan və ödəniş müddəti başa çatdıqda vekselləri ödəmələri öz öhdəsinə götürən şəxsdir
- ☐ səhmdar cəmiyyətinə kapital kimi müəyyən miqdarda pul əməliyyatı ilə müəyyən edilən qiymətli kağızlardır

☐ hesab sahibinin çekdə göstərilən pul məbləğinə onun hesabından banka keçirilməsini təmin edən tapşırıqdır

Sual: Nəğdsiz hesablaşma nədir? (Çəki: 1)

- ☒ pul dövriyyəsinin bir formasıdır
- ☐ tədiyyədir
- ☐ dəyərin dəyişməsidir
- ☐ pul dövriyyəsinin az tətbiq olunan formasıdır
- ☐ heç biri doğru deyil

BÖLMƏ: 1701

Ad	1701
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Mülki məcəlləyə görə cərimə nədir? (Çəki: 1)

- ☐ mal alış zamanı malgöndərənə tətbiq olunur
- ☒ mövcud müqaviləni pozan fiziki və hüquqi şəxsə tətbiq edilən təsirdir
- ☐ bank tərəfindən alqı-satqı prosesi pozulduqda tətbiq olunur
- ☐ satılan malın xüsusiyyəti aşağı olduqda tətbiq olunur
- ☐ alıcı və satıcının müəyyən vəziyyətlərdə hər birinə tətbiq olunur

Sual: Cəriməni kim, nə vaxt ödəməyə məcburdur (Çəki: 1)

- ☐ kreditorun tətbiq etdiyi cərimədir
- ☒ borclu tərəf öhdəliyi müəyyən edilmiş müddətdə yerinə yetirmədikdə ödəməyə məcburdur
- ☐ malın alış qiymətinə əlavədir
- ☐ borca əlavə olaraq ödənilməli məğləbdir
- ☐ qoyulmuş müddətin ötdüyü vaxtlarda tətbiq olunur

Sual: Keyfiyyət barədə alıcının iradə hansı qaydada ödənilir (Çəki: 1)

- ☐ çatışmayan əmtəə üçün ödənilmiş pulun bir hissəsinin geri qaytarılması vasitəsi ilə
- ☐ çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi və qiymətin aşağı salınması ilə
- ☐ əmtəənin qiymətinin artırılması ilə
- ☒ qüsurların aradan qaldırılması və ya əmtəənin qiymətinin aşağı salınması ilə
- ☐ çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi yaxud pulun geri qaytarılması vasitəsilə

Sual: Nəqliyyat sənədi hansı sənəddir? (Çəki: 1)

- ☐ satıcını alıcıya gönderilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
 - ☐ əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
 - ☒ yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
 - ☐ gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsi təsdiq edən sənəddir
 - ☐ gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
-

Sual: Broker kimdir? (Çəki: 1)

- ☐ əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir
 - ☒ əmtəə birjasında alıcı və satıcılar arasında sazişlərin bağlanması ticarət vasitəçisidir
 - ☐ vasitəçinin öz xeyrinə müqavilə bağlayan birjadır
 - ☐ tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır
 - ☐ Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komisyonçulardır
-

Sual: Diler kimdir? (Çəki: 1)

- ☐ əmtəə birjasında alıcı və satıcılar arasında sazişlərin bağlanması ticarət vasitəçisidir
 - ☒ öz hesabına və öz adından birja və ya ticarət vasitəçiliyini həyata keçirən hüquqi və fiziki şəxsdir
 - ☐ vasitəçinin öz xeyrinə müqavilə bağlayan birjadır
 - ☐ tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır
 - ☐ Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komisyonçulardır
-

Sual: Müqavilə nədir? (Çəki: 1)

- ☒ iki müəsisə arasında aparılan işlərin razılığıdır
 - ☐ Bir çox şirkətlərin razılaşmasıdır
 - ☐ İki və daha çox şirkətin bir tərəfli razılaşmasıdır
 - ☐ İki və daha çox şirkətin qarşılıqlı razılaşmasıdır
 - ☐ Heç biri doğru deyil
-

Sual: İştirakçıların sayından aslı olaraq müqavilələr neçə cür olur? (Çəki: 1)

- ☒ İki tərəfli , çox tərəfli
 - ☐ Bir tərəfli , çox tərəfli
 - ☐ Natamam, dolğun
 - ☐ Daimi, mövsümü
 - ☐ Dövrü,qeyri dövrü
-

Sual: alqı –satqı müqaviləsi hansı müqavilədir? (Çəki: 1)

- ☒ iki tərəfli
- ☐ çox tərəfli

- ☐ tək tərəfli
- ☐ mövsümü
- ☐ daimi

Sual: malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalar, Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin hansı maddələrində müəyyən edilmişdir? (Çəki: 1)

- ☒ 627-645
- ☐ 578-645
- ☐ 578-583
- ☐ 628-644
- ☐ 678-649

BÖLMƏ: 1603

Ad	1603
Suallardan	23
Maksimal faiz	23
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Kommersiya hesabı hansı sənəddir? (Çəki: 1)

- ☒ satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- ☐ əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- ☐ yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- ☐ gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsi ilə yükün daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir
- ☐ gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır

Sual: Kreditlə ödəmə nədir? (Çəki: 1)

- ☐ əmtəənin dəyərinin eyni dəyerdə digər əmtəə ilə ödənilməsidir
- ☒ əmtəənin dəyərinin hissə-hissə ödənilməsidir
- ☐ hesablaşmanın ixracçı tərəfindən idxalçıya verdiyi kommersiya krediti əsasında həyata keçirilməsidir
- ☐ hesablaşmanın dövlət təminatı verilməklə ödənilməsidir
- ☐ hesablaşmanın digər firmadan aldığı borc hesabına ödənilməsidir

Sual: Kommersiya sənədləri hansı sənədlərdir? (Çəki: 1)

- ☐ satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- ☒ əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir

- ☐ yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
 - ☐ gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsi ilə daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir
 - ☐ gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
-

Sual: Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır? (Çəki: 1)

- ☐ hesablaşmalarda iştirak etməklə
 - ☒ nəqd və nəqdsiz
 - ☐ hesablaşmalarda iştirak etməməklə
 - ☐ çeklə, veksellərlə
 - ☐ akreditivlərlə, ödəniş tapşırıqları ilə
-

Sual: Qeyri əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- ☐ istehsal müəssisələrin hesablaşmaları daxildir
 - ☐ qeyri kommersiya təşkilatlarının istehsal tədbirləri daxildir
 - ☒ kommunal idarələrin, elmi-tədqiqat təşkilatları, təhsil müəssisələrinin hesablaşmaları daxildir
 - ☐ əmtəənin mənasının işlənməsi, onun yoxlanması və nümunənin hazırlanması
 - ☐ əmtəəyə olan tələbin öyrənilməsi, proqnozlaşdırılması
-

Sual: Xarici valyuta ilə hesablaşmalar necə həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- ☐ nazirlər kabinetinin xüsusi icazəsi ilə
 - ☐ milli məclisin qərarı ilə
 - ☐ banklar birliyinin sərəncamı ilə
 - ☒ milli bankın xüsusi icazəsi ilə
 - ☐ beynəlxalq valyuta fondunun qərarı ilə
-

Sual: Valyuta hesabına hansı məbləğ mədaxil edilə bilməz? (Çəki: 1)

- ☐ ixrac olunmuş əmtəələrin haqqı kimi müvəkkil olunmuş bank tərəfindən xaricdən köçürülmüş və valyuta ehtiyatına qalan məbləğ
 - ☐ alınmış əmtəələrin ödənilməsinə görə digər valyuta hesabından köçürülmüş məbləğ
 - ☒ hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasından əldə olunmamış mədləğlər
 - ☐ hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasında və valuta hərracında əldə olunmuş məbləğlər
 - ☐ müvəkkil olunmuş bankın, Milli bankın və ya Maliyyə Nazirliyinin icazəsi ilə digər daxil olmalar
-

Sual: İnkişaf etmiş ölkələrdə nəğdsiz pul dövriyyəsinin neçə faizini təşkil edir? (Çəki: 1)

- ☒ 90-95%
- ☐ 70-75%
- ☐ 75-80%
- ☐ 100%

☐ 50-60%

Sual: Azərbaycanda nəğdsiz pul dövriyyəsinin təxminən neçə faizini təşkil edir? (Çəki: 1)

- ☒ 20%
 - ☐ 15%
 - ☐ 30%
 - ☐ 40%
 - ☐ 90%
-

Sual: Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil? (Çəki: 1)

- ☒ ödəniş tapşırığı
 - ☐ ödəniş tələbnaməsi
 - ☐ akreditiv
 - ☐ çek
 - ☐ hamısı aiddir
-

Sual: Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir (Çəki: 1)

- ☒ sənəd dövriyyəsi
 - ☐ hesablaşma hesabı
 - ☐ kassa sistemi
 - ☐ valuyta sistemi
 - ☐ banklar
-

Sual: Müqavilə tərəfləri arasında əlaqə hüquqi cəhətdən nə vaxt bitmiş hesab olunur? (Çəki: 1)

- ☐ Aralarında müqavilə imzalandıqdan sonra
 - ☒ Götürdükleri öhdəlikləri yerinə yetirdikdən sonra
 - ☐ Əmtəni göndərmək üçün gəmi fraxt etdikdən sonra
 - ☐ Əmtə tam həcmdə istehsal olunduqdan sonra
 - ☐ Əmtənin əksər hissəsi satıcı tərəfindən alıcıya göndərildikdən sonra
-

Sual: Daxili Hesbat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil? (Çəki: 1)

- ☐ mühasibat hesabatları
 - ☐ operativ uçot hesabatları
 - ☐ maliyyə hesabatları
 - ☐ statistik hesabatlar
 - ☒ kanzal hesabatlar
-

Sual: Hansı məlumatlar kommersiya sirridir? (Çəki: 1)

- ☒ kommersiya nöqteyi nəzərindən bilərəkdən gizli saxlanan məlumatlardır.
- ☐ yalnız sövdə iştirakçılarına məlum olan, qalanlara isə elan edilməyən məlumatların ifadəsi
- ☐ yalnız mal istehsalçılarına məlum olan məlumat

- ☐ həm istehsalçıya, həm satıcıya məlum olan məlumat
 - ☐ yalnız alıcıya məlum olmayan məlumatlar
-

Sual: İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☐ maliyyə məlumatları
 - ☐ malın qiyməti haqqında məlumat
 - ☐ marketinq haqqında məlumat
 - ☐ heyətin siyahısı
 - ☒ ENM-in proqram təminatı.
-

Sual: Kommersiya sirrinin daşıyıcısı kimdir? (Çəki: 1)

- ☐ müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirlərini bilən və istehsala tətbiq edən şəxs
 - ☒ müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirləri haqqında xəbərdar olan şəxsdir
 - ☐ kommersiyaya aid olan məxfiliyi qoruyan şəxsdir
 - ☐ kommersiyaya aid olan bilgiləri bilən nou-xau daşıyıcıları
 - ☐ kommersiyaya aid olan bilgiləri bilən podratçılardır
-

Sual: Texniki məlumata nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☐ elmi-tədqiqat layihəsi
 - ☐ patent ərizəsi
 - ☐ informasiya prosesi
 - ☐ EHM proqram təminatı
 - ☒ razılaşma
-

Sual: Hansı müqavilələrə Vyana konvensiyası tətbiq olunur? (Çəki: 1)

- ☐ yalnız milli xarakterli müqavilələrə
 - ☒ yalnız beynəlxalq xarakterli müqavilələrə
 - ☐ həm beynəlxalq, həm də milli xarakterli müqavilələrə
 - ☐ lizinq müqavilələrinə
 - ☐ bütün növ müqavilələrə
-

Sual: Əmtəə nişanı nəyi qoruyur? (Çəki: 1)

- ☐ ticarət firmasının əmtəə haqqında məlumatlarını qoruyur
 - ☒ satıcının marka adından istifadə etməsinin müstəsna hüququnu qoruyur
 - ☐ əmtəənin firma stilini, surətini qoruyur
 - ☐ markanın müəlliflik hüququna əks olaraq notarial formada hüquqi əsasını qoruyur
 - ☐ əmtəənin özünəməxsus göstəricilərini qoruyur
-

Sual: Azərbaycan Respublikası haqsız rəqabət haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub? (Çəki: 1)

- ☐ 4 aprel 1992 ci il
- ☒ 2 iyun 1995 ci il
- ☐ 9 mart 1992 ci il

- ☐ 10 mart 1959 cu il
- ☐ 23 fevral 1960 cı il

Sual: Çinin Dövlət Şurası «Kommersiya təhlükəsizlik xidmətləri haqda əsasnaməni nə vaxt qəbul edib? (Çəki: 1)

- ☐ 1990
- ☒ 1988
- ☐ 1999
- ☐ 2000
- ☐ 2008

Sual: İstehsal sirrindən kommersiya sirrinin fərqi nədir? (Çəki: 1)

- ☐ istehsal sirri yalnız müəyyən sahələri əhatə edir. Kommersiya sirrinə isə daha çox sahə daxildir
- ☐ kommersiya sirri istehsal sirrindən daha çox məxfiliyi ilə fərqlənir
- ☒ kommersiya sirrinə firmanın ticarət münasibətlərinə aid olan məlumatlar daxil edilir
- ☐ kommersiya sirrinə istehsal avadanlıqları haqqında məlumatlar daxildir
- ☐ istehsal sirrinin yalnız müəssisə rəhbəri bilməlidir.

Sual: Yapon davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır? (Çəki: 1)

- ☐ müştərilər tərəfdən kommersiyaya olan inamın itirilməsinə səbəb ola biləcək sazişlər bağlamamaq
- ☐ Kommersiya sirrinə malik olan məlumatları kənar şəxslərə ötürmək
- ☐ qəsdən iqtisadi ziyan vurmaq
- ☐ rüşvət vermək, almaq
- ☒ rəhbərliyin icazəsi ilə başqa bir yerdə işə düzəlmək

BÖLMƏ: 1702

Ad	1702
Suallardan	23
Maksimal faiz	23
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: hansı formalar distribyutor formalarıdır ? (Çəki: 1)

- ☐ kənd təsərrüfatı mallarının topdan satıcısıdır
- ☒ iri sənaye firmalarından-istehsalçılardan topdan mal təchizatı əsasında satışı həyata keçirən, marketing xidmətləri göstərən firmadır
- ☐ dərman məmulatlarının satışını həyata keçirən müəssisələrdir
- ☐ tez xarab olan ərzaq mallarının satıcılarıdır
- ☐ yalnız nüfuzlu malların topdan satıcılarıdır

Sual: bağlanmış müqavilələri yarmarkalarda kim qeydiyyatı alır? (Çəki: 1)

- ☐ müqavilələrin uçotu üzrə qrup
 - ☒ yarmarka direktorluğu
 - ☐ yarmarka komitəsi
 - ☐ yarmarkanın ümumi iclası
 - ☐ yarmarka komitəsinin işçi qrupu
-

Sual: Kommersiya riski nədir? (Çəki: 1)

- ☒ kommersiya fəaliyyəti nəticəsində mümkün ziyanə məruz qalmaq və ya itkilərin olmasıdır
 - ☐ mümkün xeyirli xüsusiyyətlərə malik mənfəətə nail olmaq üçün atılan addımdır
 - ☐ mal alınması zamanı yükün korlanması və itirilməsidir
 - ☐ mənfəətin itirilməsi ehtimalıdır
 - ☐ mənfəətin itirilməsi və gəlirlərin bir hissəsinin geri alınmaması ehtimalıdır
-

Sual: İnsanların, hər hansı peşəkar qrupun davranışının əxlaq normaları sistemi necə adlanır? (Çəki: 1)

- ☒ etika
 - ☐ etiket
 - ☐ loqistika
 - ☐ mədəniyyət
 - ☐ protokol
-

Sual: İşgüzar görüşlərin keçirilməsi qaydası necə adlanır? (Çəki: 1)

- ☒ işgüzar protokol
 - ☐ etiket
 - ☐ etik kodeks
 - ☐ protokol forması
 - ☐ mədəniyyət
-

Sual: Kommersant etiketinə nələr daxildir? (Çəki: 1)

- ☐ özünü təqdim etmə, işgüzar danışmaların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışmaları, xarici görünüşünə, geyimə, saç düzüminə diqqət etmək, nitqə tələblər, marka və əmtəə nişanlarını mənimsəmək
 - ☒ özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışmaların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışmaları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, işgüzar protokol bilikləri
 - ☐ özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışmaların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışmaları, xarici görünüşə, geyimə fikir vermək, kargüzarlıq qabiliyyəti, saç düzüümü
 - ☐ özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışmaların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışmaları, xarici görünüşə, geyimə diqqət etmək, texniki biliklər
 - ☐ özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar yazışmalar və telefon danışmaları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, iqtisadi, siyasi biliklər
-

Sual: Kommersiya fəaliyyətində mümkün risk nədir? (Çəki: 1)

- ☒ mənfəətin itirilməsi ehtimal olunur
 - ☐ mənfəətin artması ehtimal olunur
 - ☐ mənfəətlə bərabər, müəssisənin ləğv olunması nəzərdə tutulub
 - ☐ müflisləşmə, tamamilə müəssisənin dağılması ilə bağlı riskdir
 - ☐ mənfəətin bir hissəsinin itirilməsi, 2-ci dərəcəli gəlirlərin artması ilə əlaqədar riskdir
-

Sual: Kommersiya işində risk edilən hansı katastrofik riskdir? (Çəki: 1)

- ☒ gəlirlər itirilir
 - ☐ mənfəət itirilir
 - ☐ müflisləşmə ilə bağlı riskdir
 - ☐ ikinci dərəcəli mənfəətlərin itirilməsidir
 - ☐ gəlirlərin bir hissəsinin geri qaytarılmasıdır
-

Sual: Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır? (Çəki: 1)

- ☒ oferta
 - ☐ ofertaya cavde
 - ☐ protokol
 - ☐ sorğu
 - ☐ reklamasiya
-

Sual: Nitqə verilən tələblər hansılardır? (Çəki: 1)

- ☐ dəqiqlik, kəsərlik, obyektivlik bacarığı
 - ☐ subyektiv, müdaxilə az danışmaq
 - ☐ obyektiv düşüncə, dinləməkdənsə müdaxilə etmək
 - ☐ hadisələrə birbaşa müdaxilə qabiliyyəti, özünü müdafiə
 - ☒ bilgilik, məntiqlik, savadlı, loqik, emosional çalarlar vermək
-

Sual: Riskin azaldılması üsulu hansıdır? (Çəki: 1)

- ☒ hecləşmə
 - ☐ sığortaya alma
 - ☐ riskin artırazaldılması
 - ☐ katastrofik riskin azaldılması
 - ☐ Heç biri
-

Sual: Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışdıqların aparılmasına daxil deyil? (Çəki: 1)

- ☐ ancaq faktlarla əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək
 - ☐ aydın və qısa danışmaq, mən kəlməsindən ehtiyatla istifadə etmək
 - ☐ mürəkkəb məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, onu daha da mürəkkəbləşdirməmək
 - ☐ tərəf müqabili ilə konfliktdən qaçmaq
 - ☒ tərəf müqabili sıxışdırmaq, daha çox mənfəət əldə etmək məqsədi ilə təkbaşına fəaliyyətə can atmaq
-

Sual: Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına aid deyil? (Çəki: 1)

- ☐ təqdimetmə, kommersiya sövdələşməsinin xarakterinə uyğun giriş vermək
 - ☐ məhsulun xeyrinə, üstün keyfiyyət göstəricilərini açıqlamaq
 - ☐ öz təkliflərini və öhdəliklərini əhatəli surətdə ifadə etmək
 - ☐ dialoq, söhbətin başa çatması
 - ☒ danışıqların tez başa çatması məqsədilə rəsmi olaraq müqavilə imzalamaq
-

Sual: Hansı sənəd kommersiya hesabıdır? (Çəki: 1)

- ☐ əmtəənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu zamanı yazılan sənəddir
 - ☐ hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir
 - ☐ alıcı tərəfindən mal tam qəbul olduqdan sonra yazılan hesabdır
 - ☐ hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin əks etdirən və özünə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir
 - ☒ satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
-

Sual: Kommersant-sahibkarhansı xüsusiyyətə malik olur? (Çəki: 1)

- ☐ öz işinə inamlı, bacarıqlı, sərvət meyli olmalıdır
 - ☒ öz işinə, onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vacibliyini qəbul etməli, bir şəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməli, elmi, texnikanı, təhsili qiymətləndirməlidir
 - ☐ texnikanı, təhsili qiymətləndirən, kommersiya vərdisləri olan şəxslərdir
 - ☐ rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən, bacarıqlı mütəxəsis olmalıdır
 - ☐ öz işinin son nəticəsini tam mənası ilə anlamalı, mənfəət əldə etmək üçün çalışmalıdır
-

Sual: İşgüzar protokol nədir? (Çəki: 1)

- ☐ danışıqların aparılması üçün qonaqların dəvət olunması, protokolun yazılması (vaxt, rəqlament, iyerarxiya)
 - ☒ işgüzar görüşlərin aparılması qaydasıdır (görüşün vaxtı, yeri, şəraiti, qəbulun seçilməsi, qonaqların siyahısı)
 - ☐ danışıqların yeri, şəraiti, göstərilən sənəd (yerin rahatlığın, səs küysüz şərait
 - ☐ danışıqların yeri, şəraiti, beynəlxalq saziş qaydaları
 - ☐ xarici ticarət əlaqələrinin yaradıldığı vaxt, tərəflərin bağladığı saziş
-

Sual: Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır? (Çəki: 1)

- ☒ etiket
 - ☐ protokol
 - ☐ oferta
 - ☐ etik kodeks
 - ☐ heç biri
-

Sual: Rekalmasiya nədir? (Çəki: 1)

- ☒ itkilərdir

- ☐ iradlardır
 - ☐ etirazdır
 - ☐ kommersiya sənəddir
 - ☐ heç biri doğru deyil
-

Sual: Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir? (Çəki: 1)

- ☒ yazılı
 - ☐ şifahi
 - ☐ şifahi və qismən yazılı
 - ☐ telefonla
 - ☐ faks və internetlə
-

Sual: Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır? (Çəki: 1)

- ☒ statistik və ekspert
 - ☐ ekspert və sorğu
 - ☐ sorğu və razılaşma
 - ☐ müşahidə və statistik metod
 - ☐ müşahidə və təhlil
-

Sual: Sahibkara yaxşı məlum olan amillər necə adlanır? (Çəki: 1)

- ☒ ehtimal olunan amillər
 - ☐ az ehtimal olunan amillər
 - ☐ təsadüfi amillər
 - ☐ ekspert metodlar
 - ☐ sorğu metodlar
-

Sual: ticarət biznesinin əsasını nə təşkil edir? (Çəki: 1)

- ☒ kommersiya fəaliyyəti
 - ☐ ticarət əməliyyatları
 - ☐ biznes əməliyyatları
 - ☐ ticarət fəaliyyəti
 - ☐ biznes fəaliyyəti
-

Sual: ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir? (Çəki: 1)

- ☒ Kommersant
 - ☐ Əmtəəşünas
 - ☐ Tacir
 - ☐ Ticarət agentli
 - ☐ Marketoloqlar
-

