

3723_rus_qiyabiQ2017_Yekun imtahan testinin sualları**Fənn : 3723 Kommersiya danışıqları və yazışmalar**

1 Какого специального приема аргументации не существует?

- метод ускорения темпа
- все эти методы не существуют
- метод расчленения
- метод перелицовки
- метод салями

2 Какой ученый дает практические рекомендации по правилам отстаивания своей точки зрения:

- А. Воденко
- А. Иваненко
- А. Горбатенко
- А. Сидоренко
- А. Петренко

3 Название документа, который пишется с большой буквой:

- Кодекс Азербайджанской Республики
- Конституция Азербайджанской Республики
- все ответы верны
- Декларация прав и свобод человека и гражданина
- Закон Азербайджанской Республики

4 Отказ в просьбе и отклонение предложения строятся на такой модели:

- напоминаем, что...
- просим принять участие
- высылаем подписанные с нашей стороны договоры...
- ваше предложение отклоняется по следующим причинам...
- фирма «Булуг» подтверждает...

5 Идеальное рекомендательное письмо состоит:

- 6-ти разделов
- 1-го раздела
- 12-ти разделов
- 4-х разделов
- 2-х разделов

6 Административное воздействие в виде надписи на управленческом документе, определяющее ход выполнения работ и организующее деятельность исполнителей, это есть:

- распоряжения
- рекламация
- резолюция
- решение
- рекомендация

7 Определить правильную последовательность этапов подачи позиции на коммерческих переговорах:

- обсуждение концепции – взаимное уточнение интересов – выработка договорённостей – согласование интересов
- взаимное уточнение интересов – обсуждение концепций – согласование интересов – выработка договорённостей

- согласование интересов – обсуждение концепций – взаимное уточнение интересов – выработка договорённостей
- взаимное уточнение интересов – выработка договорённостей – согласование интересов – обсуждение концепции
- выработка договорённостей – взаимное уточнение интересов – согласование интересов

8 4-х шаговый метод достижения соглашения на переговорах включает следующее правило:

- найдите субъективные критерии
- сконцентрируйтесь на позициях, а не на интересах
- преследуйте только свою выгоду
- не отделяйте человека от проблемы
- найдите объективные критерии

9 Определите правильную схему хода переговоров:

- обмен информацией – аргументация и контраргументация – выработка и принятие решений – начало беседы – завершение переговоров
- начало беседы- обмен информацией – аргументация и контраргументация - выработка и принятие решений – завершение переговоров
- начало беседы – завершение переговоров – выработка и принятие решений – обмен информацией – аргументация и контраргументация
- выработка и принятие решений – начало беседы – завершение переговоров – аргументация и контраргументация – обмен информацией
- аргументация и контраргументация – выработка и принятие решений – завершение переговоров – обмен информацией – начало беседы

10 Условием эффективного проведения коммерческих переговоров не является:

- достаточность полномочий в принятии решений и наличие права на ведение переговоров
- максимальный учет субъективных и объективных интересов другой стороны
- полное недоверие сторон друг другу
- наличие интересов к предмету переговоров
- компетентность, необходимые знания сторон в отношении предмета переговоров

11 Согласование интересов и целей участников коммерческих переговоров станет эффективным, если:

- скрытые отношения сторон
- стороны ориентированы на решение проблемы
- стороны преследуют собственные интересы, не считаясь с интересами друг друга
- стороны не готовы к корректировке своих целей
- отношения между сторонами плохие

12 Найдите несостоятельный аргумент, который используется сторонами на коммерческих переговорах:

- заключение экспертов
- домыслы
- законы
- руководящие документы
- уставы

13 К функции коммерческих переговоров не относится:

- контрольная
- иррациональная
- информационная
- коммуникативная
- регулятивная

14 К механизму переговорного процесса не относится:

- обеспечение взаимного контроля сторон
- стремление к взаимному доверию сторон
- согласование целей и интересов
- неуважительные межличностные отношения оппонента
- обеспечение баланса власти

15 Для повышения эффективности подготовки коммерческих переговоров возможны:

- выявление степени риска и неопределенности
- составление балансных листов
- проведение экономической, правовой или иной экспертизы
- все ответы верны
- проведение переговоров по методу «мозгового штурма»

16 На этапе подготовки переговоров следует придерживаться таких рекомендаций:

- учитывать тактико-методические подходы и способы организации ведения переговоров
- учитывать особенность организационной подготовки к переговорам
- учитывать важность психологической подготовки к переговорам
- все ответы верны
- тщательно подготовить содержательную часть

17 К организационным моментам подготовки коммерческих переговоров не относят:

- определение концепции переговоров
- определение повестки для каждого заседания
- определение места и времени встречи
- формирование делегации
- согласование заинтересованными организациями касающихся их вопросов

18 Цель какого вида коммерческих переговоров является формирование новых отношений и заключение новых соглашений:

- переговоры по достижению побочных эффектов
- переговоры о нормализации
- переговоры о продлении действующих соглашений
- переговоры по созданию новых условий
- переговоры о перераспределении

19 Организация деловых переговоров предполагает:

- сбор и обработка информации
- выбор места проведения
- определение времени для деловых переговоров
- все ответы верны
- формирование количества участников

20 Что из ниже перечисленного отличает деловые переговоры от деловой беседы:

- переговоры определяют взаимные обязательства сторон
- переговоры несут более конкретный характер
- переговоры имеют более официальный характер
- все ответы верны
- переговоры предусматривают подписание документов

21 При подготовке к сложным переговорам необходимо выяснить следующее:

- какое вынужденное решение можно принять
- какие экстремальные предложения партнера следует отклонить
- в чем заключается решение проблемы
- все ответы верны
- от каких аспектов можно отказаться

22 Критерием формирования делегации для ведения коммерческих переговоров не является:

- достаточный навык
- большой опыт
- профессионализм
- психологическая несовместимость
- высокая коммуникативность

23 Для конструктивного взаимодействия с оппонентом в ходе коммерческих переговоров не рекомендуется:

- не перебивать оппонента
- внимательно выслушивать оппонента
- не применять первым приемы, вызывающие конфронтацию
- убеждать партнера в ошибочности его позиций
- не убеждать партнера в ошибочности его позиций

24 К личностным качествам и свойствам, способствующим конструктивному проведению коммерческих переговоров не относят:

- решительность
- развитые способности
- высокие моральные качества
- нервно-психическую неустойчивость
- толерантность

25 Налаживание новых связей и отношений относится к следующей функции коммерческих переговоров:

- контрольной
- компромиссной
- информационной
- коммуникативной
- регуляционной

26 На переговоры следует идти:

- эмоциональным
- возбужденным
- обиженным
- психологически подготовленным
- напряженным

27 При общении через переводчика важно соблюдать следующее правило:

- допускать возможности двусмысленного толкования сказанного
- говорить быстро и напористо
- использовать профессиональную лексику
- произносить не более одного-двух предложений подряд
- сопровождать речь стихами, поговорками и т.д.

28 Оптимальными днями для ведения коммерческих переговоров являются:

- среда, четверг, пятница
- вторник, четверг, пятница
- понедельник, среда, пятница
- вторник, среда, четверг
- понедельник, вторник, среда

29 Замещение цели на коммерческих переговорах называется:

- компенсация
- комплектация
- проекция
- сублимация
- ассимиляция

30 Основные функции общения:

- эмоциональная
- функция подтверждения
- прагматическая
- эмоциональная
- все варианты правильны

31 Внутриличностная функция общения:

- необходима прежде всего для осуществления совместной деятельности
- проявляется в процессе формирования и развития личности
- реализуется в общении человека с самим собой через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога
- направлена на поддержание межличностных и социальных отношений
- благодаря которой человек получает возможность, познавая себя, постоянно подтверждать свое существование, подкреплять свою ценность

32 Функция подтверждения общения:

- необходима прежде всего для осуществления совместной деятельности
- благодаря которой человек получает возможность, познавая себя, постоянно подтверждать свое существование, подкреплять свою ценность
- реализуется в общении человека с самим собой через внутреннюю или внешнюю роль
- проявляется в процессе формирования и развития личности
- проявляется в процессе формирования и развития личности

33 Формирующая функция общения:

- на поддержание межличностных и социальных отношений
- необходима прежде всего для осуществления совместной деятельности
- проявляется в процессе формирования и развития личности
- благодаря ей, человек получает возможность, постоянно подтверждать свое существование
- реализуется в общении человека с самим собой через внутреннюю и внешнюю речь

34 Расстановка ложных собственных позиций относятся к приемам:

- применяемых при организации приема делегации
- применяемых на всех этапах переговоров, но имеющие свою специфику применения на каждом из них
- широко применяемых на всех этапах переговоров
- применяемых при подготовке переговоров
- применяемые на определенных этапах переговоров

35 К приемам, имеющим широкое применение на всех этапах коммерческих переговоров не относится:

- салями
- выжидание
- отмалчивание
- уход
- затяжка

36 К негативным приемам партнера по коммерческим переговорам относят:

- намеренный обман
- все ответы верны
- преднамеренный выбор неподходящего для переговоров места
- неясные полномочия
- сомнительность намерений

37 К тактическим приемам влияния на деловых партнеров, применяемых на определенных этапах переговоров, не относится:

- уход
- завышение требований
- расстановка ложных акцентов в собственной позиции
- отмалчивание
- блеф

38 К специфическим приемам влияния на деловых партнеров в процессе коммерческих переговоров не относится:

- пакетирование
- выдвигание требований в последнюю минуту
- постепенное повышение сложности проблемы
- разделение проблемы на отдельные составляющие
- затяжка

39 Состояние, основанное на воспоминаниях об успешно выполненной работе

- состояние интимности
- состояние гибкости
- ресурсное состояние
- усостояние раппорта
- конгруэнтность

40 Разнотипный наклон почерка говорит о человеке:

- сдержанном
- чувствительном
- мнительном
- упрямом
- исполнительном

41 Механизм проведения коммерческих переговоров включает:

- несогласованность целей
- стремление к взаимному доверию
- достижение собственной выгоды любым путем
- дисбаланс власти
- отсутствие взаимного контроля

42 На первой фазе деловой беседы необходимо:

- если необходимо, взять инициативу в свои руки

- все ответы верны
- установить контакт с партнером
- создать приятную атмосферу для беседы
- привлечь внимание и интерес партнеров к беседе

43 Что является приемом начала беседы:

- прием снятия напряженности
- все ответы верны
- прием стимулирования игры воображения
- прием прямого подхода
- прием зацепки

44 Основным этапом деловой беседы является:

- подготовительные мероприятия
- все ответы верны
- аргументирование выдвигаемых положений
- информирование присутствующих
- начало беседы

45 Деловая беседа выполняет следующую функцию:

- совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка идей
- взаимное общение
- стимулирование коммерческой активности
- все ответы верны
- поддержание коммерческих контактов

46 К этапам делового общения не относится:

- принятие решений
- выбор места общения
- установление контакта
- ориентация в ситуации
- обсуждение проблемы

47 К монологическим видам общения относится:

- интервью
- переговоры
- приветственная речь
- деловой разговор
- деловая беседа

48 Что из ниже перечисленного не является приемом начала деловой беседы:

- метод прямого подхода
- метод создания напряжения
- метод снятия напряжения
- метод зацепки
- метод стимулирования воображения

49 Что не является ошибкой при ведении переговоров:

- не учет особенностей делового общения партнеров из другой страны
- учет особенностей делового этикета партнеров из-за рубежа
- плохая подготовка переговоров
- возникновение споров внутри делегации за столом переговоров

- наличие в делегации недостаточно профессиональных людей

50 Слово «коммуникация» в переводе с латыни означает:

- «частное, не разделяемое ни с кем»
 «целое, не делимое на части»
 пренебрежение фактами
 «общее, разделяемое со всеми»
 «особенное, не похожее на других»

51 Способ подачи позиций, который может использоваться участниками коммерческих переговоров является:

- подчеркивание различий в позициях
 все ответы верны
 открытие позиций
 закрытие позиции
 подчеркивание общности в позициях

52 Принятие точки зрения другой стороны, но не до конца, а до определенной степени – это:

- решение проблемы
 уклонение
 компромисс
 принуждение
 сглаживание

53 Тактика общения с настойчивым и недовольным клиентом не предполагает:

- быть вежливым
 быть более решительнее данного клиента
 слушать внимательно, чтобы понять, что нужно клиенту
 противопоставить настойчивости клиента свою настойчивость
 быть доброжелательным, но точным и прямым в своих высказываниях

54 При использовании такого метода ведения переговоров, как метод уравнивания, следует учитывать следующие рекомендации:

- обдумать возможные контраргументы партнера
 все ответы верны
 определить, какие доказательства и аргументы целесообразно использовать. Чтобы побудить партнера принять важное предложение
 на некоторое время мысленно поставить себя на место партнера
 рассмотреть комплекс проблем с точки зрения ожидаемых о партнера аргументов «за» и обсудить с ним связанные с этим преимущества

55 Для чего предназначен такой метод ведения переговоров, как метод интеграции:

- изложить свою позицию и подчеркнуть, каких действий в рамках совместной ответственности за результаты переговоров от него ожидают
 убедить партнера в необходимости оценивать проблематику переговоров с учетом общественных взаимосвязей и вытекающих отсюда потребностей развития кооперации
 все ответы верны
 для того, чтобы партнер осознал необходимость интеграции
 довести до сознания партнера возможность получения взаимной выгоды

56 Способом подачи позиции, используемый участниками коммерческих переговоров, не является:

- закрытие позиции
 открытие позиции

- подчеркивание различий в позициях
- нейтрализация позиции
- подчеркивание общности в позициях

57 Какие жесты свидетельствуют о неискренности?

- прикосновение к носу
- прикрытие рукой рта
- покручивание пальцем у виска
- прикладывание руки к груди
- демонстрация указательных пальцев

58 Когда у работника нет внутренних ресурсов для достижения того уровня успеха профессиональной деятельности, на который он рассчитывает, то налицо:

- перенапряжение
- информационный стресс
- стресс достижения
- стресс конкуренции
- стресс успеха

59 Подготовка к деловой беседе включает:

- выбор наиболее подходящей стратегии
- все ответы верны
- составление плана беседы
- анализ внешних и внутренних возможностей
- прогноз возможного исхода

60 Требования: опыт, деликатность и внимание к собеседнику – относятся к фазе:

- начало беседы
- принятия решений и завершения беседы
- нейтрализации замечаний собеседников
- передачи информации
- аргументации

61 Один из этапов фазы передачи информации – это:

- обсуждение проблемы
- «перехватывание» инициативы
- формирование предварительного мнения
- пробуждение интереса к беседе
- аргументирование

62 Вторая фаза деловой беседы -это:

- аргументирование
- установление контакта с партнерами
- опровержение доводов собеседника
- принятие решений
- передача информации

63 Третья фаза деловой беседы –это:

- установление контактов с партнером
- принятие решений
- аргументирование
- передача информации

- опровержение доводов собеседника

64 На какой фазе деловой беседы формируется предварительное мнение, занимается определённая позиция по данной проблеме:

- фаза передачи информации
 фаза аргументирования
 фаза нейтрализации замечаний
 фаза опровержения доводов собеседника
 фаза принятия решения

65 Что из ниже перечисленного не является правилом ведения деловых бесед:

- что сообщается должно быть истинной
 не все, что сообщается должно быть истинной
 все необходимое партнеру для понимания должно быть соответствующем образом ему предоставлено
 просьба предполагает выполнение действий
 вопрос задается с надеждой на ответ

66 Кратковременный устный контакт, преимущественно на одну тему, это есть:

- доклад
 деловой разговор
 приветственная речь
 переговоры
 интервью

67 Для конструктивного взаимодействия с оппонентом в ходе коммерческих переговоров не рекомендуется следующее:

- не убеждать партнера в ошибочности его позиции
 применять первым приемы, вызывающие конфронтацию
 не перебивать оппонента
 внимательно слушать оппонента
 не следует рассматривать уступку партнера как проявление слабости

68 Что из ниже перечисленного способствует благоприятной атмосфере для ведения деловой беседы:

- проявление неуважительности личности собеседника
 проявление уважения к личности собеседника
 несодержательные вступительные фразы
 недостойный собственный внешний вид
 не ясные и несодержательные вступительные фразы

69 К типичной ошибке слушания относится:

- поспешные выводы
 перебивание
 непрошенные советы
 все ответы верны
 поспешные возражения

70 Какой принцип речевого воздействия используется в деловой риторике:

- интенсивность
 амбициозность
 ассоциативность
 доступность
 экспрессивность

71 В обязательства клиентов входит:

- ремонт товара клиентом в период действия гарантийного срока
- отказ от приобретенного товара, в результате его порчи по причине клиента
- соблюдение договоренности и своевременная оплата товара
- возврат товара, в результате его ненадобности
- обмен товара

72 В обязательства перед клиентами не входит:

- конфиденциальность
- алчность
- честность
- миролюбивых
- Состояние, основанное на воспоминаниях об успешно выполненной работе

73 Прием влияния на деловых партнеров, используемый на всех этапах коммерческих переговоров, но имеющий свою специфику в применении на каждом из них:

- салями
- пакетирование
- уход
- затяжка
- выжидание

74 Какой принцип коммерческой деятельности создает репутацию коммерсанту в деловом мире?

- проявление личной инициативы нацеленность на получение прибыли
- высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам
- нацеленность на получение прибыли
- гибкость коммерции, направленная на учет меняющихся требований рынка
- умение предвидеть коммерческие риски

75 Какой договор предусматривает послегарантийное обслуживание и ремонт объекта?

- договором поставки
- договором лизинга
- договор аренды
- договор концессии
- договором франчайзинга

76 Особый вид деятельности, связанный с куплей-продажей товаров, от которой зависят конечные результаты хозяйственной деятельности фирмы называется

- производственная деятельность
- коммерческая деятельность
- консалтинговая деятельность
- посредническая деятельность
- финансовая деятельность

77 Что означают этические и культурные нормы ?

- это нормы, юридические документы, национальные, этнические традиции сформировавшиеся за пределами общества;
- это нормы, юридические документы, национальные, этнические традиции сформировавшиеся в самом обществе;
- обеспечивает управление объединенными в организации видами деятельности.
- это нормы, установленные культурными и стратегическими приоритетами;
- общая стратегическая ситуация компании, образования общей стратегии предприятия с помощью внутренних и внешних факторов;

78 Какая этика, по мнению М.Вебера, развивает экономику

- католическая этика
- исламская этика
- международная этика
- профессиональная этика
- протестантская этика

79 Кто является отцом античной этики

- Декарт
- Аристотель
- Демокрит
- Сократ
- Платон

80 Какой подход к этическим проблемам неверен

- концепция справедливости
- индивидуальный подход
- утилитаристский подход
- коллективный подход
- морально-правовой подход

81 В каком варианте неверно указаны меры повышения этичности поведения

- обучение этичному поведению
- разработка этических нормативов
- создание этических комитетов
- разработка этических планов
- разработка этических отчетов

82 Что из нижеперечисленного не относится к нормам и принципам этики деловых людей

- вежливо обращаться с подчиненными, партнерами и покупателями
- деловое обязательство, объединяющее деловых людей
- менеджер должен ценить свободу своих конкурентов, то есть не вмешиваться в дела своих конкурентов
- достижение прибыли во чтобы то ни стало
- справедливость

83 Что из нижеперечисленного не относится к основным принципам управленческой этики

- единство слова и дела
- коллективизм
- гуманизм
- подчиненность
- социальная справедливость

84 Кодекс разъясняет задачи и цели фирмы, описывает график работы и принятый в компании стиль одежды, перечисляет правила поведения с клиентами и представителями фирм-конкурентов

- Общественный кодекс
- Аудиторский кодекс
- бизнес этика
- этический корпоративный кодекс
- Ревизионный кодекс

85 В каком варианте неверно указана причина «прибыльности» этического поведения в бизнесе

- отсутствие этических норм создает большие проблемы, и после этого в этой области, обычно обуславливается государственное регулирование
- компания, не обладающая принципами этики, не может иметь рациональную управленческую систему
- неэтичное поведение может нанести отрицательный удар по авторитету компании, что может стать причиной вывода компании из рынка
- неэтичное поведение оказывает отрицательное влияние на формирование организационной структуры
- авторитет компании очень важен для потенциальных инвесторов

86 Какой вариант не отражает требование этических кодексов

- если мера наказания за этические нарушения не предусмотрена законом, она устанавливается со стороны руководства
- быть более строгим в сравнении с законами и охватывать нормы, используемые в хозяйстве
- должен полностью соответствовать законам страны
- должен учитываться масштаб компании
- должен учитывать особенности вида деятельности компании

87 В каком варианте правильно отражены существующие виды этических кодексов

- корпоративный, профессиональный, национальный, международный, деловой
- профессиональный, национальный, международный, областной, деловой
- корпоративный, профессиональный, деловой, международный
- корпоративный, профессиональный, национальный, международный
- корпоративный, профессиональный, национальный, международный, областной

88 Какой вариант правильно отражает суть этического кодекса

- этический кодекс – документ, в котором отражены правовые нормы
- этический кодекс – неформальное описание этических принципов организации
- этический кодекс – документ, в котором отражены принципы управления
- этический кодекс – документ, в котором формально отражены этические принципы организации
- этический кодекс – ценности организации

89 Что такое «этика»

- свод экономических норм
- нормы свободного выбора, управляющие поведением людей и определяющие положительную и отрицательную оценку их мнений и поведения
- свод правовых норм, управляющих поведением людей и определяющих положительную и отрицательную оценку их мнениям и поведению
- свод отрицательных принципов и ценностей, управляющих поведением людей и определяющих положительную и отрицательную оценку их мнениям и поведению
- свод социальных норм

90 Профессиональная этика

- изучает моральные принципы и ценности в развитии предпринимательства в рамках страны
- изучает моральные принципы и ценности поведения в международном деловом мире
- является составляющей частью деловой этики и изучает стандарты поведения внутри организации
- является составляющей частью деловой этики и изучает стандарты поведения для определенных профессий
- изучает стандарты поведения в обществе

91 Деловая этика

- устанавливает стандарты поведения для определенных профессий
- является темой исследований историков и социологов
- изучает поведение людей в обществе
- изучает поведение людей в бизнесе
- изучает поведение людей в общественных местах

92 Что не рекомендуется делать, когда вы оставляете сообщение на ответчике:

- если позвонили по неправильному номеру - не представляться, но обязательно оставить сообщение с извинением
- полностью представиться, назвать свою компанию и телефонный номер
- назвать кратко причину своего звонка
- оставлять одно и тоже сообщение дважды
- поблагодарить

93 К особым возможностям телефона не относится:

- визуальная анонимность
- захват внимания
- глобальное распространение
- доступность абонента в любое время
- экономия времени

94 Если в деловой беседе по телефону вы обговариваете несколько вопросов, то:

- выберите наиболее важный для вас вопрос и обсуждайте его
- одновременно обсуждайте все интересующие вас вопросы
- после обсуждения одного вопроса дайте отбой и позвоните еще раз
- последовательно заканчивайте обсуждение одного вопроса и переходите к следующему
- не отделяйте один вопрос от другого

95 В основе успешного ведения телефонных разговоров не лежит:

- компетентность
- тактичность
- стремление оперативно и эффективно решить проблему
- не владение приемами ведения беседы
- доброжелательность

96 Невербальные средства общения нужны для того, чтобы:

- выражать эмоции и отражать истолкование ситуации
- создавать психологический контакт между партнерами
- регулировать течение процесса общения
- все ответы верны
- обогащать значения, передаваемые словами

97 Что не характерно для российского стиля ведения переговоров:

- часто используют приемы на получение преимуществ
- ограничивают собственную инициативность
- действуют осторожно
- предпочитают рисковать
- завышают требования

98 Что не характерно для южнокорейского стиля ведения переговоров:

- не любят абстрактных рассуждений
- не любят общих рассуждений
- предпочитают «брать быка за рога»
- открыто говорят о своем несогласии с партнером
- готовы обсуждать возможность партнерства при наличии реальной и детально разработанной программы

99 Что не характерно для арабского стиля ведения переговоров:

- соблюдение и уважение местных традиций

- корректное отношение к своим коллегам
- чувство собственного достоинства
- несоблюдение исторических традиций своей страны
- из всех типов взаимодействия с партнерами они предпочитают торг

100 Американский стиль ведения коммерческих переговоров предполагает:

- учитывание чужого мнения
- низкую
- инертность
- внешнее проявление дружбы
- низкий профессионализм

101 Что характеризует японский стиль ведения коммерческих переговоров:

- пренебрежение посредниками в сложных и спорных вопросах
- несложный процесс согласования и утверждения тех или иных положений
- использование угроз
- высокая организованность
- бесчувственность к общественному мнению

102 Что характеризует китайский стиль ведения переговоров:

- независимость от центра при заключении договоров
- отсутствие формирования «духа дружбы»
- немногочисленность делегации
- многочисленность делегации
- отсутствие ориентировки на людей с более высоким статусом

103 Что характеризует французский стиль ведения переговоров:

- отсутствие ориентировки на логические доказательства
- полная самостоятельность в принятии решений
- неофициальность в обсуждении вопросов
- использование французского языка в качестве официального языка ведения переговоров
- независимость

104 При декларировании товаров и транспортных средств декларант обязан:

- уплатить таможенные платежи
- по требованию таможенного органа предъявить декларируемые товары и транспортные средства
- произвести декларирование товаров и транспортных средств в соответствии с порядком, предусмотренным ТК АР
- все ответы верны
- представить таможенному органу документы и дополнительные сведения, необходимые для таможенных сведений

105 Техника оформления внешнеторговых операций включает:

- оформление и подписание контракта
- подтверждение заказа покупателем(продавцом)
- направление оферты
- все ответы верны
- участие в переговорах

106 В каком году был создан международный институт унификации частного права – УНИДРУА:

- 2001 г.
- 1957 г.
- 1940 г.

- 1926 г.
- 1990 г.

107 Что не характерно для американского стиля ведения коммерческих переговоров:

- эгоцентризм
- внешнее проявление дружелюбия
- энергичность
- низкая компетентность
- профессионализм

108 Что не характерно для японского стиля ведения коммерческих переговоров:

- использование посредников в сложных и спорных вопросах
- использование угроз
- высокая организованность
- сложный процесс согласования и утверждения тех или иных положений
- чувствительность к общественному мнению

109 Что не характерно для китайского стиля ведения коммерческих переговоров:

- формирование «духа дружбы»
- немногочисленность делегации
- одобрение договоренностей со стороны центра
- ориентировка на людей с более высоким статусом
- четкое разграничение переговоров на отдельные этапы

110 Что не характерно для французского стиля ведения коммерческих переговоров:

- ориентировка на логические доказательства
- независимость
- официальность в обсуждении вопросов
- ограниченная самостоятельность в принятии решений
- использование французского языка в качестве официального языка переговоров

111 Особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека:

- рефлексия
- эмпатия
- стереотипизация
- симпатия
- идентификация

112 Правило, которое поможет вам убедить собеседника:

- не принижать статус собеседника
- все ответы верны
- правило Гомера
- правило Сократа
- правило Паскаля

113 Прием, имеющий широкое применение на всех этапах коммерческих переговоров:

- уход
- завышение требований
- расстановка ложных акцентов
- блеф
- отмалчивание

114 Что из ниже перечисленного относится к правилу применения «золотых слов»:

- «высокое мнение»
- «без претензий»
- «без гипербол»
- «один смысл»
- все ответы верны

115 Произнесение вслух имени партнера относится к приему:

- «терпеливый слушатель»
- «имя собственное»
- «личная жизнь»
- «зеркало отношения»
- «комплименты»

116 Какой из методов ведения деловых переговоров наиболее эффективный:

- принципиальный
- ни один из них
- мягкий
- жесткий
- позиционный

117 Что не характерно для жесткого подхода ведения деловых переговоров:

- он создает благоприятную почву для уловок
- метод редко бывает эффективен
- ведет к напряженности
- стороны изначально занимают излишне жесткую позицию
- стороны избегают споров и конфликтов

118 Что из ниже перечисленного не способствует созданию благоприятной атмосферы для деловой беседы:

- не внимания к интересам собеседника
- обращение к собеседнику за советом
- собственный достойный внешний вид
- ясные, сжатые и содержательные вступительные фразы
- проявление уважения к личности собеседника

119 Шансы на успешный исход деловой встречи упадут, если:

- не употреблять слова с двойным значением и фраз, которые можно неверно истолковать
- первый вопрос будет дискуссионным
- первый вопрос будет коротким и интересным
- начинать с более выполнимого предложения
- суждения будут обоснованными

120 В зависимости от способа проведения торги различают

- открытые и закрытые
- гласные
- гласные и негласные
- внутренние и внешние
- инвестиционные

121 Оптовый продавец обязан

- соблюдать правила торговли и внутренний распорядок на рынке
- соблюдать правила торговли
- своевременно вывозить мусор
- соблюдать санитарные противопожарные требования
- внутренний распорядок на рынке

122 Что понимается под этикетом?

- правила учтивости, вежливости, принятые в обществе
- правила ведения совещаний
- умение избегать конфликтов
- правила поведения за столом
- культурная и правильная речь

123 Кто сформулировал принципы и правила успешной организации времени?

- И. Коддлер
- Д. Ягер
- Ф. Кузин
- В.Н. Лавриненко
- Л.Д. Столяренко

124 Кто выделил 6 основных принципов делового общения?

- В.Н. Лавриненко
- Д. Ягер
- Д. Карнеги
- В. Лабунская
- Ф. Кузин

125 Какую одежду следует носить на официальных приемах?

- яркую вечерние платья
- строгую одежду
- облегающие вечерние платья
- яркую, пеструю одежду
- повседневную одежду

126 Более официальный характер носит обычно:

- деловой ланч
- обед
- деловой завтрак
- деловой ужин
- ланч

127 Какой из приведенных ниже вариантов не подходит для однотонного костюма?

- однотонная рубашка с рисунком
- однотонная рубашка, однотонный галстук
- рубашка с рисунком, однотонный галстук
- однотонная рубашка; галстук с рисунком
- рубашка с рисунком, галстук с рисунком

128 Кому принадлежит мысль о том, что 80 % успеха в любом деле зависит от умения человека правильно общаться, а оставшиеся 20 % составят профессиональные знания, умения и навыки

- Ф. Котлеру
- А. Маслоу

- Э. Фромму
- Д. Карнеги
- К. Леонгарду

129 Направление междисциплинарных научных исследований, обладающее необходимым балансом для понимания связи политического бытия и внутренних мотивов политического поведения людей:

- психология труда
- экономическая психология
- социальная психология
- политическая психология
- профессиональная психология

130 Основными проблемами правовой психологии являются

- правосознания личности и общества
- психология правовой социализации личности, правосознания личности и общества
- психологические аспекты эффективного правотворчества
- все вышеперечисленное
- асоциальные стереотипы поведения

131 Наука, исследующая поведение людей в условиях экономических отношений, то есть в условиях производства, распределения, обмена, потребления, владения и управления:

- социальная психология
- профессиональная психология
- психология труда
- экономическая психология
- психология навыков

132 Какой принцип не следует применять при ведении деловой беседы:

- использование приемов стимулирования взаимопонимания
- претворение в жизнь логики проведения деловой беседы
- предварительная подготовка
- отсутствие делового доброжелательства
- овладение риторическим искусством

133 Основным принципом, которым должна следовать деловая беседа является:

- использование приемов стимулирования взаимопонимания
- претворение в жизнь логики проведения деловой беседы
- предварительная подготовка
- все ответы верны
- овладение риторическим искусством

134 Шансы на успешный исход деловой встречи возрастут, если придерживаться следующих рекомендаций:

- обосновывайте свои суждения
- готовьте свой первый вопрос так, чтобы он был не дискуссионным
- готовьте свой первый вопрос так, чтобы он был коротким и интересным
- все ответы верны
- добивайтесь оптимальной краткости в изложении мыслей

135 По договору лизинга лизингополучатель обязуется:

- выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора лизинга
- возместить лизингодателю его инвестиционные затраты

- принять предмет лизинга в порядке, предусмотренном в договоре
- все ответы верны
- по окончании срока действия договора лизинга вернуть предмет лизинга, если иное не предусмотрено указанным договором

136 Переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю при осуществлении оперативного лизинга возможен на основании:

- договора гарантии
- договора франшизы
- договора подряда
- договора купли-продажи
- договора залога

137 К обязательным договорам относится:

- договор поручительства
- договор залога
- договор с привлечением денежных средств
- договор купли-продажи
- договор гарантии

138 На основании договора лизинга лизингополучатель обязан:

- представить лизингополучателю имущество, являющееся предметом лизинга в состоянии, в соответствии с условиями лизингового договора
- передавать предмет лизинга в назначенный срок
- в случае осуществления финансового лизинга приобрести у определенного продавца в собственность определенное имущество для его передачи за определенную плату в качестве предмета лизинга лизингополучателю
- все ответы верны
- передавать предмет лизинга вместе со всеми принадлежностями и документацией

139 Для оплаты купленного на аукционе товара бухгалтер выписывает:

- каталогам
- заявку
- вексель
- товарный чек
- ведомость

140 Договоры на продажу (поставку) товаров на ярмарку заключаются по:

- конфекционным карточкам
- каталогам
- представленным предприятием-изготовителем образцам и моделям товаров
- все ответы верны
- проспектам

141 Письменное требование о добровольном устранении нарушений условий договора, называется:

- нет правильного ответа
- заявление
- иск
- претензия
- рекламация

142 Коммерческий документ, являющийся одной из форм хозяйственных связей между предприятиями и производителями с/х – ой продукции и заготовителями этой продукции для её переработки, сбыта и реализации, называется:

- договор розничной купли-продажи
- договор-поставки
- договор купли-продажи
- договор контрактации
- договор концессии

143 Формальное предложение заключить коммерческую сделку, содержащее все существенные условия соглашения (ассортимент, количество, цены, сроки и т.п.), называется:

- гарантийное письмо
- заявка
- запрос
- оферта
- рекламация

144 Что из ниже перечисленного не является несостоятельным аргументом, которые используют стороны на коммерческих переговорах:

- суждения на основе подтасованных фактов
- потерявшие силу решения
- домыслы, догадки, предположения, измышления
- точно установленные и взаимосвязанные факты и суждения
- ложные заявления и показания

145 Какое из ниже перечисленных правил, которые помогают убедить собеседника, гласит: « Не загоняйте соперника в угол. Дайте ему возможность «сохранить лицо», «сохранить достоинство»».

- правило Ньютона
- правило Гомера
- правило Сократа
- правило Паскаля
- правило Страбона

146 Одно из правил, которое помогает нам убедить собеседника, гласит: «Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность». Как по другому называется это правило:

- правило Страбона
- правило Паскаля
- правило Сократа
- правило Гомера
- правило Ньютона

147 Что не характеризует такой метод ведения переговоров как «позитивный торг»:

- стороны занимают позиции, которые затем уступаются в некоторой последовательности
- возможность ухудшения отношений с партнерами
- большие затраты времени
- непредсказуемость результатов
- незначительные затраты времени

148 Для сторонников мягкого подхода, при ведении деловых переговоров не характерно:

- доверять партнерам
- дружелюбность
- угрожать партнерам
- идти на уступки для развития отношений
- допускать односторонние потери для достижения согласия

149 Что из ниже перечисленного не характеризует сторонников стратегии жесткого подхода при проведении деловых переговоров:

- ищут то решение, которое максимально выгодно для них самих
- идут на уступки для развития отношений
- ставят перед собой цель победить любой ценой
- требуют от другой стороны уступок
- не доверяют партнерам по переговорам

150 К тактическим приёмам, широко распространенных на всех этапах коммерческих переговоров, не относят:

- приём «ухода или отклонения от борьбы»
- все ответы верны
- приём выдвижения требований в последнюю минуту
- приём завышения требований
- приём затягивания

151 Что из ниже перечисленного не относится к четырем основным правилам взаимодействия на коммерческих переговорах (4-х шаговый метод достижения соглашения на переговорах):

- найдите объективные критерии
- преследуйте только свою выгоду
- отделите человека от проблемы
- сконцентрируйтесь на интересах, а не на позициях
- изучите варианты, которые могут удовлетворить обе стороны

152 Установление сходства одного человека с другим:

- симпатия
- идентификация
- эмпатия
- стереотипизация
- рефлексия

153 Организационно-штатное подразделение предприятия, предназначенное для обеспечения собственной безопасности фирмы, сохранность ее коммерческой тайны, противодействия конкурентам, это есть:

- служба социальной поддержки работников
- кадровая служба предприятия
- служба безопасности предприятия;
- инженерно технический служба предприятия;
- руководящие органы предприятия;

154 Какое из ниже приведенных утверждений не верно. Противодействие средствам технического контроля телефонных переговоров может проводится следующим образом:

- при постоянном ведении секретных переговоров с группой партнеров следует пользоваться закрытой телефонной связью.
- для проведения конфиденциальных переговоров не сменяйте аппарат или звоните не из своего офиса;
- телефонный аппарат должен быть проверен на предмет подслушивающих закладок и опломбирован;
- вводные телефонные коробки вашей фирмы должны быть контролируемы;
- нельзя допускать незнакомых работников к ремонту ваших телефонных аппаратов и линий связи;

155 Выделите неверный принцип обеспечения безопасности деловой информации предприятия:

- установка ловушек для провоцирования несанкционированных действий;
- независимость системы управления доступом от пользователей;

- минимизация привилегий по доступу к информации;
- простота защиты;
- существование средств контроля не подлежит сокрытию от тех, к кому они принимаются.

156 Деловая и релевантная информация делится на:

- системную и хаотичную
- бизнес-информацию и отраслевую
- частную и обзорную
- нужную и ненужную
- текущую и бытовую

157 Деловая информация подразделяется на:

- бытовую, сигнальную, релевантную;
- итоговую, обзорную, оперативную;
- обзорную, релевантную, час
- текущую, сигнальную, оперативную;
- текущую, сигнальную, частную;

158 Участники общества с ограниченной ответственностью по его обязательствам несут ответственность:

- в пределах стоимости внесенных им вкладов;
- нет верного ответа
- определенной частью принадлежащего им имущества
- всем принадлежащим им имуществом;
- в пределах стоимости принадлежащих им акций;

159 Некоммерческие организации – это юридические лица, главной целью которых является:

- распределение прибыли между учредителями
- удовлетворение материальных, духовных или иных нематериальных потребностей, социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно-полезные цели
- получение прибыли
- нет правильного ответа
- удовлетворение только материальных потребностей

160 Унитарное предприятие – это коммерческая организация:

- не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ним собственником
- представляющая собой совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочернее общества
- наделяемая правом собственности на имущество по усмотрению собственника
- наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ним собственником
- частично наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ним собственником

161 Лицо, принимающее активное участие в деловых отношениях, являющееся носителем прав и ответственности:

- субъект;
- объект;
- персона;
- особа;
- личность;

162 Агентское соглашение регулирует следующие три вида отношений:

- между принципалом и агентом, между принципалом и третьим лицом, между агентом и третьим лицом
- между принципалом и агентом, между принципалом и третьим лицом, между третьим лицом и третьим лицом

- между агентом и агентом, между принципалом и третьим лицом, между агентом и третьим лицом
- между принципалом и государством, между принципалом и третьим лицом, между агентом и третьим лицом
- между принципалом и принципалом, между принципалом и третьим лицом, между агентом и третьим лицом

163 К коммерческо-посредническим организациям не относится:

- торговые дома
- дистрибьюторские фирмы
- агентские фирмы
- дилерские фирмы
- бартерные конторы

164 Основное требование к проектно-конструкторским документам

- Использование прогрессивной технологии, современных методов менеджмента, своевременное обновление фондов, обеспечение гибкости производства, пропорциональности, параллельности, непрерывности, прямоточности, ритмичности процессов и устойчивости функционирования фирмы
- Соответствие международным требованиям по экологичности, взаимозаменяемости, безопасности применения объекта, использование мировых достижений, применение современных подходов, методов исследований и разработок
- Соответствие международным нормам, применение при разработке системного и комплексного подходов, обоснованность и перспективность требований
- Применение современных методов разработок, опережающей базы сравнения при планировании обновления объекта, соответствие международным требованиям (при необходимости) и требованиям потребителей
- Обеспечение мобильности технологии, оптимальности уровня автоматизации и механизации процессов, минимальных потерь ресурсов

165 Основное требование к научно-методическим документам

- Использование прогрессивной технологии, современных методов менеджмента, своевременное обновление фондов, обеспечение гибкости производства, пропорциональности, параллельности, непрерывности, прямоточности, ритмичности процессов и устойчивости функционирования фирмы
- Применение современных методов разработок, опережающей базы сравнения при планировании обновления объекта, соответствие международным требованиям (при необходимости) и требованиям потребителей
- Соответствие международным нормам, применение при разработке системного и комплексного подходов, обоснованность и перспективность требований
- Соответствие международным требованиям по экологичности, взаимозаменяемости, безопасности применения объекта, использование мировых достижений, применение современных подходов, методов исследований и разработок
- Обеспечение мобильности технологии, оптимальности уровня автоматизации и механизации процессов, минимальных потерь ресурсов

166 Основное требование к нормативным актам :

- Использование прогрессивной технологии, современных методов менеджмента, своевременное обновление фондов, обеспечение гибкости производства, пропорциональности, параллельности, непрерывности, прямоточности, ритмичности процессов и устойчивости функционирования фирмы
- Применение современных методов разработок, опережающей базы сравнения при планировании обновления объекта, соответствие международным требованиям (при необходимости) и требованиям потребителей
- Соответствие международным требованиям по экологичности, взаимозаменяемости, безопасности применения объекта, использование мировых достижений, применение современных подходов, методов исследований и разработок
- Соответствие международным нормам, применение при разработке системного и комплексного подходов, обоснованность и перспективность требований
- Обеспечение мобильности технологии, оптимальности уровня автоматизации и механизации процессов, минимальных потерь ресурсов

167 К основным типам договорных вертикальных маркетинговых систем (ВМС) относятся:

- биржи, ярмарки и выставки
- транспортные организации
- сеть логистики
- кооперативы розничных торговцев

- продавцы, посредники, транспортные перевозчики, покупатели

168 Основное назначение посреднических организаций:

- улучшение сервисного обслуживания
 связи только с потребителями
 связи только с поставщиками продукции
 деловые связи между поставщиками и потребителями
 посредничество между продавцами и покупателями

169 Товарная номенклатура описывается с точки зрения:

- ее сложности (количества ассортиментных групп), насыщенности (количества отдельных товаров), глубины (варианты предложений товара), степени близости между товарами различных ассортиментных групп
 ее происхождения, назначения и глубины (варианты предложений товара), гармоничности (степени близости между товарами различных ассортиментных групп)
 ее значимости, насыщенности (количества отдельных товаров), глубины (варианты предложений товара)
 ее широты (количества ассортиментных групп), насыщенности (количества отдельных товаров), глубины (варианты предложений товара), гармоничности (степени близости между товарами различных ассортиментных групп)
 ее физических и химических свойств, состава (количества отдельных товаров), глубины (варианты предложений товара), пропорциональности (степени близости между товарами различных ассортиментных групп)

170 Этика в практической деятельности реализуется

- через общественную и служебную этику
 только через профессиональную этику, деловой этикет
 только через служебную этику, деловой этикет
 через профессиональную и служебную этику, деловой этикет
 через природную и служебную этику, деловой этикет

171 Для этой из перечисленных концепций маркетинга характерно предпочтительное отношение потребителя к более качественной продукции:

- социально-этический маркетинг
 интенсификации коммерческих усилий
 совершенствовании производства
 совершенствовании товаров
 потребительский маркетинг

172 Концепция интенсификации коммерческих усилий – это:

- утверждение, что потребители не будут покупать товары данной фирмы в достаточных количествах, если она не будет рекламировать свой товар
 деятельность, направленная на обеспечение выживания на рынке
 деятельность, направленная на расширение рынков
 утверждение, что потребители не будут покупать товары организации в достаточных количествах, если она не предпримет значительных усилий в сфере сбыта и стимулирования
 деятельность, направленная на увеличение прибыли

173 Что служит рабочим документом для первого лица фирмы, команды разработчиков плана и консультантов?

- Тактика
 План
 Программа
 Бизнес-проект
 стратегия

174 Что формирует образ обновленного (инновационного) предприятия и является официальным документом разового действия?

- Тактика
- План
- Программа
- Бизнес-проект
- стратегия

175 Согласно стратегической пирамиде для делового уровня стратегии характерны следующие мероприятия:

- Взаимовязка всех направлений деятельности компании и превращение многопрофильности в конкурентное преимущество
- Обзор, анализ и объединение предложений менеджеров, непосредственно осуществляющих различные функции на местах
- Создание общей структуры компании и эффективное управление структурой
- Разработка мер по усилению конкурентоспособности и сохранению конкурентных преимуществ
- Действия по решению узкоспециальных вопросов и проблем, связанных с достижением целей подразделения

176 Что из перечисленного не является коммерческой организацией:

- Нет правильного ответа
- Хозяйственные товарищества и общества;
- Производственные кооперативы;
- Потребительские кооперативы;
- Государственные или муниципальные унитарные предприятия

177 К коммерческим организациям не относятся:

- ЗАО
- Профсоюзы
- ООО
- АО
- Производственные кооперативы

178 К некоммерческим организациям не относятся:

- Сельскохозяйственные потребительские кооперативы
- Банки
- Политические партии
- Фонды
- Общества взаимного страхования

179 К прямым участникам лизинговой сделки относятся следующие

- страховые компании
- лизингодатель
- лизинговые брокеры
- коммерческие банки
- инвестиционные банки

180 Участники в соответствии с договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам своим имуществом это:

- акционерное общество
- полное товарищество
- товарищество на вере
- общество с ограниченной ответственностью
- общество с дополнительной ответственностью

181 Объединение участников предпринимательской деятельности – партнеров для совместного бизнеса называют:

- артелью
- товариществом
- хозяйственным обществом
- акционерное общество
- общество с ограниченной ответственностью

182 С помощью этих методов управления происходит активное вмешательство в деятельность людей путем их принуждения к определенному поведению в интересах организации:

- организационно – правовые
- административные
- психологические
- социальные
- экономические

183 Руководители какого уровня являются буфером между руководителями высшего и низового звеньев:

- технический уровень
- младшие начальники
- руководители высшего звена
- институциональный уровень
- руководители среднего звена

184 Организационный уровень, находящийся непосредственно над рабочими и другими работниками (не управляющими):

- управленческий уровень
- институциональный уровень
- младшие начальники
- руководители среднего звена
- руководители высшего звена

185 Карьера, связанная со сменой должностей называется:

- статичной
- динамичной
- центростремительной
- горизонтальной
- вертикальной

186 чем заключается основная цель деловой организации

- Не производство бракованной, некачественной продукции
- Максимализация прибыли
- Получение прибыли
- Балансирование прибыли
- Безубыточное функционирование организации

187 Когда во время беседы по найму заранее готовится лишь список тем, которые должны быть затронуты, то это тип

- Беседы по найму по схеме
- Диалог
- Неформальные беседы

- Беседы по найму слабоформализованные
- Беседы по найму не по схеме

188 Когда во время беседы по найму заранее готовятся только основные вопросы, проводящий имеет возможность включать и другие, незапланированные вопросы, гибко меняя ход беседы, то этот тип

- Неструктурированные
- Неформальные беседы
- Беседы по найму слабоформализованные
- Беседы по найму по схеме
- Беседы по найму не по схеме

189 Когда беседы по найму носят несколько ограниченный характер, получаемая информация не дает широкого представления о заявителе, ход беседы не может быть приспособлен к особенностям кандидата, стесняет его, сужает возможности получения информации характерны для

- Неструктурированные
- Беседы по найму по схеме
- Беседы по найму слабоформализованные
- Беседы по найму не по схеме
- Неформальные беседы

190 Креативная среда – среда, созданная установленным методом, и в этой среде человек себя чувствует свободно, как лицо, полностью готовое к ... деятельности

- стихийной
- мотивированному творчеству
- плодотворной
- немотивированному, не творчеству
- бессознательной

191 Организация, которая владеет и ведет хозяйственную деятельность, преследует коммерческие цели и пользуется правами юридического лица называется

- Группой людей
- Фирмой
- Субъектом
- Объектом
- Федерацией

192 Субъекты бизнеса, являющиеся регулятором деловых отношений, воздействующие на всех участников бизнеса при помощи различных экономических отношений:

- все выше перечисленные
- государственные структуры;
- наемные работники;
- потребители;
- предприниматели;

193 Темп речи, тональность голоса, смех, плач, покашливание – это элементы следующей коммуникационной системы:

- визуального контакта
- организации пространства
- пара-экстралингвистической
- оптико-кинетической
- времени коммуникации

194 По какому признаку общения классифицируется на «биологическое» и «социальное»?

- по уровню
- по содержанию общения
- по средствам общения
- по целям общения
- по результатам общения

195 На каком уровне осуществляется общение в процессе, которого один из партнеров подавляет другого?

- на семейном
- на манипулятивном
- на высшем
- на примитивном
- на деловом

196 Что из ниже перечисленного не характеризует интроверта:

- пессимистичность
- застенчивость
- сдержанность
- общительность
- ответственность

197 Что из ниже приведенного не характеризует экстраверта:

- излишняя эмоциональность
- словоохотливость
- общительность
- сдержанность
- оптимистичность

198 Воспринимаемая несовместимость действий и целей – это есть:

- конвергенция
- консолидация
- конфронтация
- конфликт
- концепция

199 Отсутствие согласия между двумя и более сторонами определяет:

- конфуз
- конфронтация
- компромисс
- конфликт
- концепция

200 Любой коммерсант должен обладать навыками профессионального поведения, следуя этикету делового человека, который включает:

- знания делового протокола
- правила ведения деловых бесед
- правила представления и знакомства
- все ответы верны
- правила деловой переписки и телефонных переговоров

201 Невербальная коммуникация происходит с помощью:

- телесные контакты

- жестов
- мимики
- все ответы верны
- сенсорных контактов

202 В коммуникации может быть достигнута следующая цель:

- взятие на себя каких-либо обязательств
- влияние на кого-либо
- сообщение и описание чего-либо
- все ответы верны
- выражение чувств и отношения

203 Каким средствам коммуникации относится такесика

- вербальным
- акустическим
- ольфакторным
- тактильно-кинестизическим
- визуальным

204 Как называется термин, который характеризует слова, имеющие прямое и явное значение:

- выражение лица
- аннотация
- коннотация
- денотация
- интонация

205 Основной причиной плохой коммуникации является:

- безразличие
- плохое построение самого общения
- недостаточное понимание важности общения
- все ответы верны
- слабая память

206 Начать разговор по телефону, согласно правилам этикета, следует:

- повышенным тоном
- молча ждать, что скажет вам звонящий
- коротко и четко сказать «да», «слушаю»
- представиться и назвать свою организацию
- если вы заняты, то словами «перезвоните позже»

207 Умение устанавливать и поддерживать необходимые контакты, способность человека идти навстречу собеседнику, готовность сделать первый шаг в установлении нового контакта – это есть:

- компетентность
- темпераментность
- респектабельность
- коммуникабельность
- доброжелательность

208 По принятому стандарту автомат должен поднимать трубку, после:

- 10го- звонка
- 5-го звонка
- 1-го звонка

- 4-го звонка
- 6-го звонка

209 Записывая на автоответчик свое сообщение, важно помнить, что голос должен отражать:

- агрессию
- наигранность
- равнодушие
- надменность
- доброжелательность

210 Профессиональное время для снятия трубки:

- после первого звонка
- после второго или максимум третьего звонка
- на пятый звонок
- как только, так сразу
- после шестого звонка

211 Профессионализм делового общения по телефону заключается:

- в продолжительности разговора
- в умении понравиться с первого слова
- в цели звонка
- в ключевой фразе
- в задаваемом вопросе

212 Перед тем, как начать деловую беседу по телефону необходимо:

- все ответы верны
- составить план беседы
- продумать порядок постановки вопросов
- определить тактику ведения беседы
- определить цель разговора

213 Что из ниже перечисленного не влияет на результаты телефонного разговора:

- голос
- внешность
- интонации
- тембр
- тон

214 Проводя деловую беседу по телефону, не следует:

- говорить ровно
- прерывать речь собеседника
- следить за произношением своих слов
- говорить кратко и ясно
- сдерживать свои эмоции

215 Воспитанный человек не станет звонить деловому партнеру, если для этого нет острой необходимости:

- до 22ч.
- во время ланча
- с 10 ч. - до 22 ч.
- с 13 ч. – до 14 ч.
- после 22ч.

216 Прежде чем позвонить кому-либо, необходимо помнить:

- ненужные телефонные разговоры нарушают спокойную обстановку, мешают работать тем, кто находится рядом
- ненужные телефонные разговоры мешают решению сложных вопросов
- все ответы верны
- длительное воздействие телефонных звонков отрицательно сказывается на нервной системе
- ненужные телефонные разговоры нарушают рабочий ритм

217 Главное требование культуры общения по телефону это:

- принципиальность
- краткость изложения
- жесткость в разговоре
- длительность общения
- официальность

218 Процесс создания и передачи значимых сообщений в неформальной беседе, групповом взаимодействии или публичном выступлении называется:

- конфронтация
- коммуникация
- коммерциализация
- концессия
- консолидация

219 К акустическим средствам общения не относят:

- пауза
- выражение глаз
- интонация
- смех
- кашель

220 К визуальным средствам общения не относится:

- выражение лица
- интонация
- кинетика (движение рук, ног, туловища, головы)
- выражение глаз
- поза

221 В ходе исследований Мехрабяна и Бердвистелла установлено, что в процессе общения лучше всего сообщение усваивается через:

- интонацию и слова
- мимику и жесты
- слова
- интонацию
- текстовую форму сообщения

222 Стиль общения, позволяющий обоим участникам общения чувствовать себя личностью

- нейтральный
- индивидуальный
- либеральный
- демократический
- авторитарный

223 Сопоставление себя с другим, при котором каждый из партнеров уподобляет себя другому представляет собой:

- общение как всеобщее познание
- общение как взаимодействие людей
- общение как искусство любить людей
- общение как познание друг друга и самосовершенствование
- общение как своеобразная речевая техника

224 Первым шагом в общении является:

- нет правильного ответа
- приветствие
- знакомство
- восприятие
- представление

225 На восприятие человека во многом оказывают влияние:

- неверная оценка психологического состояния
- встречи и контакты в прошлом
- все ответы верны
- торопливость в оценке по первому впечатлению
- чье-то предвзятое мнение

226 Что из ниже перечисленного не верно. В общении экстраверты:

- легче убеждаются и направляются на новую тему
- стараются проникнуться проблемами других
- более контактны
- трудно переключаются с собственного внутреннего хода мысли
- проявляют интерес и внимание к окружающим

227 Причинами плохой коммуникации могут быть:

- отсутствие внимания и интереса собеседника
- «предвзятые представления»
- стереотипы
- все ответы верны
- плохие отношения между людьми

228 Устное общение людей относится к следующему виду коммуникации:

- неформальные
- вертикальные
- горизонтальные
- межличностные
- формальные

229 Канал распространения слухов относится к следующему виду коммуникаций:

- межличностные
- вертикальные
- формальные
- неформальные
- горизонтальные

230 Какой из видов коммуникации определяется организационной структурой предприятия, взаимосвязью уровней управления и функциональных отделов:

- межличностные
- вертикальные
- неформальные
- формальные
- горизонтальные

231 Способ урегулирования конфликта, когда деловые конфликты передаются независимому арбитру, который расследует факты, заслушивает мнение обеих сторон и выносит решение, называется:

- посредничество
- судебный процесс
- переговоры
- арбитраж
- компромисс

232 Мысленная оценка ситуации собеседниками, в результате чего у них складывается единое ее понимание – это есть:

- симпатическое интонация
- симпатическое средство
- симпрактическое выражение
- симпрактическое включение
- симпатия

233 Что должно присутствовать у людей, находящихся в процессе коммуникации, для избегания проблем понимания в результате коннотационного словоупотребления:

- симпатическое интонация
- симпатическое средство
- симпрактическое выражение
- симпрактическое включение
- симпатия

234 Что из ниже перечисленного не характеризует коммуникационную систему:

- установление межличностных контактов непосредственно между субъектами рынка
- совокупность операций связанных со сбором информации
- комплексная деятельность участников рыночного оборота
- обособленная деятельность субъектов рынка
- комплексная деятельность, связанная с перераспределением информации

235 Сделки, связанные с покупкой и вывозом иностранных товаров в страну для реализации их на внутреннем рынке, называется:

- реимпортные сделки
- импортно-экспортные сделки
- экспортные сделки
- реэкспортные сделки
- импортные сделки

236 Коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров национального производства, называется:

- реимпортные сделки
- реэкспортные сделки
- экспортные сделки
- импортные сделки
- импортно-экспортные сделки

237 Создание необходимого резерва кандидатов на все должности и специальности, из которого организация отбирает наиболее подходящих для нее работников называется

- Планирование
- Набор
- План трудовых ресурсов
- Вакансия
- Собеседование

238 Документ, который представляет собой перечень основных обязанностей, требующихся знаний и навыков, а также прав работника называется

- Оценка работ
- Список
- Должностная инструкция
- Критерии
- Оценка обязанностей

239 Отношение заемного капитала компании к собственным средствам характеризующий степень риска и устойчивость компании называется

- Финансовое сальдо
- коэффициент финансовой устойчивости
- коэффициент ликвидности
- запасы или разрывы
- Финансовый рычаг (финансовый леверидж)

240 Как называется деятельность, объединяющая в себе научно-техническую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность, связанную с созданием новшеств и доведением до потребителя или применением

- инвестиционная деятельность
- управленческая деятельность
- инновационная деятельность
- коммерческая деятельность
- производственная деятельность

241 Коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров национального производства, называется:

- импортные сделки
- экспортные сделки
- реэкспортные сделки
- реимпортные сделки
- импортно-экспортные сделки

242 Если рекламация не может быть урегулирована соглашением сторон, то:

- выявляются возможности поставки интересующего покупателя заказа
- дело передается в арбитраж
- выявляются возможности поставки интересующего покупателя товара
- вопрос рассматривается заново
- дается обратная претензия

243 Коммерческий документ, представляющий собой обращение покупателя к продавцу, импортера к экспортеру, с просьбой дать подробную информацию о товарах и направлять предложения на поставку товара называется:

- заказ

- запрос
- заявка
- письмо
- каталог

244 Просьба об ответе на деловое приглашение может стоять в самом приглашении и обозначается сокращенно:

- R.S.S.S
- S.S.R.V
- R.S.V.P.
- S.S.S.R
- V.H.U.D

245 В случае, когда к деловому письму прилагаются какие -либо материалы или документы они обычно перечисляются:

- в отдельном деловом письме
- в левой части письма отдельной строкой после слова «Приложение»
- в правой части письма отдельной строкой после слова «Приложение»
- в низу в середине письма до слов «Приложение»
- на отдельном листе

246 Просьба ознакомиться с прилагаемым послужным списком (резюме) и краткими анкетными данными, а также назначить рекомендуемому лицу встречу для собеседования, отражено в следующем разделе рекомендательного письма:

- в заключительном разделе
- в разделе просьбы
- в разделе характеристики
- в вводном разделе
- ни в одном из данных разделов

247 В каком разделе рекомендательного письма приводятся сведения об образовании, уровне подготовки и опыте рекомендуемого, его черты характера и способности, которые могут пригодиться той фирме, куда соискатель стремится попасть.

- в разделе просьбы
- в заключительном разделе
- ни в одном из данных разделов
- в разделе характеристики
- в вводном разделе

248 Деловое письмо включает следующий элемент:

- текст письма
- дата и номер письма
- название и адрес фирмы – отправителя
- все ответы верны
- приветствие

249 Посылая деловое письмо в Австрию или Швейцарию необходимо использовать традиционное обращение.

- «Дорогой г-н доктор»
- г-н фамилия
- дорогой г-н (фамилия)
- «Дорогой господин доктор (фамилия)
- доктор (фамилия)

250 Посылая деловое письмо в Германию необходимо использовать следующее традиционное обращение:

- Доктор (фамилия)
- «дорогой г-н доктор»
- Г-н (фамилия)
- Дорогой г-н (фамилия)
- «Дорогой г-н доктор (фамилия)»

251 Письма-приглашения с предложением принять участие в семинарах, совещаниях:

- письма -заявки
- письма-запросы
- письма-приглашения
- письма-просьбы
- сопроводительные письма

252 Цель какого из видов делового письма заключается в своевременном информировании другого предприятия или заинтересованного лица о свершившемся факте:

- письмо – просьба
- информационное письмо
- письма-ответы
- гарантийное письмо
- письмо-приглашение

253 Задачей языка деловой переписки является:

- отразить строго логическую последовательность изложения
- все ответы верны
- обеспечить объективное отношение к излагаемым фактам
- лишить эмоциональности взгляда на вещи
- лишить субъективности взгляда на вещи

254 Внешний вид документа не характеризует:

- начертание шрифтов и композиции надписей бланков
- содержания в нем информации
- качество бумаги
- цвет
- дизайн логотипа

255 Если в резолюции указывается несколько исполнителей, то кто является ответственным за исполнением документа:

- лицо указанное последним
- лицо указанное первым
- нет правильного ответа
- соисполнители
- никто

256 Что из ниже перечисленного не характеризует претензию:

- претензия – это письменное требование о добровольном устранении нарушений условий договора или законодательства
- претензия направляется в Арбитражный суд республики
- при удовлетворении претензии, имеющей денежную оценку, к ответу на претензию прилагается поручение банку на перечисление денежных средств с отметкой об исполнении.
- претензия должна быть подписана руководителем предприятия, либо заместителем руководителя предприятия или гражданином предпринимателем

- претензии направляются поставщикам заказным либо ценным письмом или же могут быть вовлечены под расписку

257 Если продавец не может сразу выслать покупателю интересующий его товар, он направляет ему письмо, в котором сообщает необходимую информацию, в частности:

- выявление возможности поставки интересующего покупателя товара
 принятие вопроса к рассмотрению
 обещание направить предложения на поставку интересующего покупателя товара
 все ответы верны
 отказ поставить интересующий покупателя товар

258 К распорядительным документам не относятся:

- поручения
 прейскуранты
 решения
 постановления
 приказы

259 Состав управленческих документов определяется:

- закреплением в таблице документов
 объемом и характером взаимосвязи с другими организациями
 все ответы верны
 компетенцией и функциями организации
 порядком решения вопросов

260 Коммерческая переписка способствует:

- установлению прочных связей с потребителями
 все ответы верны
 увеличению оборота фирмы
 улучшению взаимосвязи различных служб
 повышению квалификации

261 Вид деловых бумаг, отправляемых в ответ на различного рода поздравления, получаемыми должностными лицами, это есть:

- рекламация
 благодарственные открытки
 бланк
 визитная карточка
 гарантийное письмо

262 В современной деловой переписке вместо «Я прошу ...» нужно писать

- «Заявляю...»
 «Прошу...»
 «Требую...»
 «Умоляю...»
 «Заклинаю...»

263 Современные формы деловой переписки сложились около ста пятидесяти лет назад:

- в США
 в Германии
 во Франции
 в Англии

- в Италии

264 Документирование управленческой деятельности охватывает:

- протоколы
 процессы, относящиеся к оформлению информации по установленным правилам
 процессы, относящиеся к записи (фиксации) на различных носителях
 все вышеперечисленное
 ничего из вышеперечисленного

265 Служебная переписка должна быть:

- нелаконичной
 безграмотной
 многосложной
 индивидуальной
 размычатый

266 В письмах-извещениях используется такие фразы:

- просим принять участие
 напоминаем, что...
 фирма «Буллаг» подтверждает...
 сообщаем, что
 высылаем подписанные с нашей стороны договоры...

267 Письма подтверждения начинаются так:

- просим принять меры
 высылаем подписанные с нашей стороны договоры...
 напоминаем, что...
 фирма «Буллаг» подтверждает...
 сообщаем, что...

268 В письмах- просьбах не используются выражение:

- просим принять к сведению
 просим принять участие
 просим оказать содействие
 направляем информацию...
 просим ликвидировать задолженность

269 Для объяснения мотивов того или иного действия при составления делового письма не используется выражение:

- в целях усиления ответственности...
 в связи со сложной экономической ситуации...
 в связи с отсутствием финансовой помощи...
 прошу принять меры...
 в целях усиления ответственности...

270 Что из ниже следующего не верно. Применение бланков:

- значительно ускоряет процесс создания документов
 повышает культуру управленческого труда
 упрощает восприятие информации
 сокращает трудозатраты на составление
 придает информации менее официальный характер

271 Выполнения единых правил оформления документов обеспечивает:

- информационное письмо
- качественное составление письма
- юридическую силу письма
- все ответы верны
- своевременное исполнение письма

272 С помощью деловых писем:

- выявляются отношения между структурами
- выявляются отношения между предприятиями
- ведутся преддоговорные переговоры
- все ответы верны
- излагаются претензии

273 Основным преимуществом устной речи по сравнению с письменной является:

- эмоциональность
- многозначность
- грамотность
- экономность
- речевые ошибки

274 Преимуществом письменной речи является :

- многозначность
- содержание штампов
- громоздкость
- точность
- экономность

275 Цель какого делового письма заключается в своевременном информировании другого предприятия или заинтересованного лица о свершившемся факте:

- гарантийное письмо
- письмо-отказ
- письмо благодарности
- информационное письмо
- письмо-ответ

276 Составляются с целью подтверждения определенных обещаний или условий и адресуются организациям или отдельному лицу:

- сопроводительные письма
- письма-ответы
- информационные письма
- гарантированные письма
- письма-запросы

277 Деловые письма с предложением принять участие в семинарах, совещаниях – это:

- гарантийные письма
- сопроводительные письма
- письма-просьбы
- письма-приглашения
- письма-запросы

278 Современные формы деловой переписки сложились около 150 лет назад:

- в России
- в Азербайджане
- в Германии
- в Англии
- в Индии

279 К без документальному обмену информацией не относится:

- инструктирование
- личные указания
- устные разъяснения
- письма
- указания по телефону

280 Деловое письмо, направленное для подтверждения обещаний или каких-либо условий называется:

- письмо-приглашение
- письмо-просьба
- письмо – извещение
- гарантированное письмо
- сопроводительное письмо

281 Служебная переписка не должна быть:

- грамотной
- индивидуальной
- ясной
- многосложной
- лаконичной

282 Принципом составления коммерческой переписки является:

- конфиденциальность
- вежливость
- точность
- все ответы верны
- краткость

283 Умение и желание выражать свою точку зрения и готовность учитывать позиции других характеризует

- открытую стратегию общения
- личностную стратегию общения
- диалогическую стратегию общения
- ролевую стратегию общения
- дипломатическую стратегию общения

284 Сторона общения, которая означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установлению на этой почве взаимопонимания:

- общая
- интерактивная
- коммуникативная
- перцептивная
- нейтральная

285 По содержанию общение может быть разделено на следующие виды:

- кондиционное, прямое, косвенное
- кондиционное, социальное, духовное, манипулятивное, материальное
- материальное, моральное, мотивационное, светское, деятельностное
- материальное, мотивационное, кондиционное, когнитивное, деятельностное
- прямое, косвенное, деловое, мотивационное, деятельностное

286 Какой из видов общения заключен в следующем кодексе: «Соблюдай интересы другого, не порицай другого, избегай возражений, будь доброжелательным и приветливым»?

- семейное общение
- примитивное общение
- личностное общение
- светское общение
- деловое общение

287 В процессе общения лучше всего сообщение усваивается через:

- деловым
- текстовую форму
- интонацию
- мимику и жесты
- слова

288 Общение по правилу « Соблюдай интересы другого, не порицай другого. избегай возражений, будь доброжелательным и приветливым», называется:

- манипулятивным
- примитивным
- личностным
- светским
- деловым

289 При общении с людьми с заниженной самооценкой необходимо:

- не скупиться на поощрения и подбадривающее поведение
- создать ситуацию, в которой он может раскрепоститься
- проявить дружелюбное отношение
- все ответы верны
- логично изложить свои доводы

290 Что из ниже перечисленного не характеризует людей с заниженной самооценкой:

- не уверенность в себе
- не всегда способны найти необходимую аргументацию
- обычно теряются в разговоре и деловой беседе
- обладают высокими амбициями
- дают переубедить себя

291 В общении с партнером с завышенной самооценкой необходимо:

- нет правильного ответа
- не терпимо относиться к демонстрации силы
- не применять метод спокойного убеждения
- использовать метод четких логических доказательств
- льстить ему

292 Желание и умение выразить свою точку зрения и готовность учесть позиции других отражено в следующей стратегии общения:

- ролевое
- монологическое
- закрытое
- открытое
- диалогическое

293 Обмен информацией между различными отделами для согласования действий относится к следующему виду коммуникации:

- межличностные
- формальные
- вертикальные
- горизонтальные
- неформальные

294 Для осуществления процесса коммуникации необходимы следующие основные элементы:

- получатель информации
- сообщение – собственно информация
- отправитель информации
- все ответы верны
- канал – средство получения информации

295 Какие виды жестов существуют:

- жесты отрицания
- жесты уверенности
- жесты оценки
- все ответы верны
- жесты расположения

296 Коммерческая операция, товаром которой является право на использование запатентованного изобретения, технических знаний и опыта, называется:

- факторинг
- лицензионным соглашением
- подрядной операцией
- арендой
- инжинирингом

297 Лицензионное соглашение на использование товарного знака называется:

- листинг
- франчайзинг
- консалтинг
- инжиниринг
- реинжиниринг

298 Положения, неверно отражающие особенности фьючерсных контрактов.

- цель заключения поставочного фьючерса – реальная поставка базисного актива;
- цель заключения расчётного фьючерса – реальная поставка базисного актива;
- существует развитый вторичный рынок фьючерсов.
- типовое время исполнения контракта;
- типовые форма и содержание контракта;

299 Положения, отражающие особенности фьючерсных контрактов.

- цель заключения расчётного фьючерса – реальная поставка базисного актива;

- типовые форма и содержание контракта.
- базисный актив фьючерса стандартный в произвольном количестве;
- базисный актив фьючерса произвольный в стандартном количестве;
- фьючерсный контракт заключается в простой письменной форме;

300 Контракт на покупку определенной партии товара по цене, устраивающей обе стороны в момент заключения сделки, а сам товар поставляется продавцом спустя довольно продолжительное время это есть:

- биржевой контракт
- финансовый контракт
- торговый контракт
- банковский контракт
- фьючерсный контракт

301 Двусторонние договоры затрагивают следующую проблему:

- судоходство и перевозка грузов
- все ответы верны
- приобретение собственности
- передвижение капитала
- передвижение товаров

302 Что из ниже перечисленного не является методом ведения коммерческих переговоров:

- вариационный метод
- метод стимулирования
- метод интеграции
- компромиссный метод
- метод уравнивания

303 Существующая в сознании людей система представлений и оценок об организации:

- корпоративный стиль
- корпоративный имидж
- корпоративная миссия
- корпоративная философия
- корпоративное видение

304 К правилам создания деловой репутации предприятия не относится:

- образ фирмы, сконструированный специалистами, и ее репутация, закрепившаяся в сознании потребителей, должны соответствовать друг другу;
- имидж должен быть сложным, трудно запоминающимся и нераспознаваемым;
- образ фирмы обязан оперативно изменять форму в ответ на изменения экономической, социальной, психологической ситуации, моды и т.д.
- образ фирмы обязан быть пластичными, оставаясь неизменным в воспроизведении потребителей;
- создаваемый образ должен основываться на реальных возможностях и достоинствах фирмы;

305 Неэтичный сотрудник это:

- работник, исполняющий приказы начальника, не становясь при этом раболепным
- корректный оппонент
- работник, недобросовестно выполняющий свои должностные обязанности
- работник, сохраняющий способность трезвой оценки и конструктивной критики
- коллега, вносящий свой опыт, умение и знания в работу коллектива

306 Система этических норм присущая представителям отдельных профессий рассматривается:

- философией

- профессиональной этикой
- политологией
- социологией
- менеджментом

307 Этичная фирма должна:

- говорить в рекламе правду о своей продукции
- все ответы верны
- обеспечить безопасность своей продукции
- улучшить стандарты качества продукции
- осуществлять контроль за процессом производства продукции

308 Субъект бизнеса, непосредственный организатор деловых отношений:

- все выше перечисленные.
- предприниматели;
- наемные работники;
- государственные структуры;
- потребители;

309 Приемы выхода у трудной ситуации в деловом разговоре:

- снижение значимости вопроса
- все варианты верны
- перевод вопроса на другой предмет
- затягивание времени ответа на вопрос
- разрядка вопроса

310 Употребление «золотых слов» относится к приему:

- нетерпеливый слушатель
- имя собственное
- зеркало отношений
- комплименты
- терпеливый слушатель

311 Область общественного разделения труда, в которой создаются определенные продукты, имеющие потребительную стоимость:

- работа
- специализация
- специальность
- профессия;
- ремесло

312 Психологические тренинги, психотерапия, психоанализ относятся к методам:

- информационны
- диагностическим
- консультационным
- коррекционно-развивающим
- лингвистическим

313 На каких методах основывается политическая психология?

- на общенаучных методах; на методах смежных наук
- на методах смежных наук
- на общенаучных методах

- на всех вышеперечисленных
- на собственных методах

314 Общественно-необходимая деятельность человека, требующая усилий в достижении определенных целей, результатов, то есть социально-ценного продукта:

- спорт
- навык
- умение
- труд
- знание

315 В широком смысле под обществом понимается:

- совокупность исторически сложившихся форм совместной деятельности людей; исторически конкретный тип социальной системы
- определенная форма социальных отношений
- исторически конкретный тип социальной системы
- совокупность исторически сложившихся форм совместной деятельности людей
- все вышеперечисленное

316 Что из ниже перечисленного характеризует договор лизинга:

- в договоре лизинга в обязательном порядке должны быть оговорены обстоятельства, которые стороны считают бесспорным и очевидным нарушением обязательств
- В названии договора лизинга определяются его форма, тип и вид
- договор лизинга заключается в письменной форме
- все ответы верны
- договор лизинга может предусматривать право лизингополучателя продлить срок лизинга с сохранением или изменением условий договора

317 Подготовка производственных площадей и коммуникаций, работы, связанные с установкой предмета лизинга, предусматривается:

- договором поставки
- договором – франшизой
- договором концессии
- договором лизинга
- договором купли-продажи

318 Послегарантийное обслуживание и ремонт предмета лизинга, в том числе текущий, средний и капитальный, предусматривается:

- договором поставки
- договором – франшизой
- договором концессии
- договором лизинга
- договором купли-продажи

319 Обязанности лизингодателя или лизингополучателя застраховать предмет лизинга отражены в:

- договора поставки
- договора концессии
- франшизы
- договора лизинга
- договора купли-продажи

320 Лизинговые операции осуществляются на основании:

- договора поставки

- договора концессии
- франшизы
- договора лизинга
- договора купли-продажи

321 К приемам, относящимся ко всем этапам коммерческих переговоров, но имеющие свою специфику в применении на каждом из них является:

- выражение несогласия
- затяжка
- уход
- выдвижение требований в последнюю минуту
- выжидание

322 Приемы, используемые на переговорах:

- преднамеренный выбор плохого места для проведения переговоров
- сомнительность намерений
- намеренный обман
- все ответы
- неясность полномочий

323 Условия поставки продукции включают в себя:

- цену поставляемой продукции
- основные обязанности покупателя
- основные обязанности поставщика
- все ответы верны
- момент перехода права собственности от поставщика к покупателю

324 Документ, подтверждающий принятие груза к перевозке и обязывающий перевозчика передать груз грузополучателю, называется:

- патент
- лицензия
- контракт
- коносамент
- франшиза

325 Договор, в соответствии с которым поставщик-продавец, осуществляющий коммерческую деятельность, обязуется передать, в обусловленные сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования, не связанных, с личным, семейным, домашним или подобным использованием, называется:

- договор поставки
- коносамент
- договор франшизы
- лизинговый договор
- договор купли-продажи

326 Договор между сторонами, в соответствии с которым, одна сторона (продавец) обязуется продать товар в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определённую денежную сумму (цену) называется:

- коносамент
- лизинговое соглашение
- договор поставки
- договор купли-продажи
- договор франшизы

327 Лицо, дающее акцепт называется:

- агентом
- акцептантом
- офферентом
- референтом
- адресатом

328 Лицо, направляющее оферту называется:

- контрагентом
- адресатом
- офферентом
- акцептантом
- референтом

329 Чем следует руководствоваться при выборе ресторана/кафе для встречи?

- интимностью обстановки в ресторане
- близостью места встречи к месту работы вашего собеседника
- кулинарными предпочтениями
- популярностью заведения
- личным вкусом, привычкой

330 Что будет нарушением этики общения по телефону?

- если нужного вам человека нет на месте, попросить что-либо передать
- разговаривать по двум телефонам одновременно
- извиниться перед звонящим
- попросить звонящего подождать пару минут, пока вы найдете нужную информацию
- самому представиться и изложить причину звонка, если Вас не знают там, куда Вы звоните

331 Выберите выражение, которым госслужащий может пользоваться, не боясь нарушить этикет:

- «вы должны»
- «для Вас имеет смысл...»
- рад нашей встрече
- «извините, я не знаю...»
- «к сожалению, мы не можем этого сделать»

332 Как согласно правилам этикета следует начать разговор по телефону

- коротко и четко сказать «да» «слушаю»
- представиться и назвать свое учреждение
- ждать представления собеседника
- если вы заняты, то словами « перезвоните позже».
- молча ждать, что скажет вам звонящий

333 Если в группе Вам знаком только один человек, то при приветствии следует

- приветствовать всех
- в первую очередь здороваться со знакомым
- приветствовать первым самого старшего
- сначала здороваться с присутствующими женщинами
- не здороваться до тех пор, пока Вас не представят

334 Отметьте нарушение правил этикета – при приветствии первым руку подает

- все утверждения неверны

- мужчина женщине
- вышестоящий по должности нижестоящему
- старший младшему
- женщина мужчине

335 Выберите верное утверждение

- правила делового, гражданского и воинского этикета не перекликаются
- требования этикета всегда едины, везде и во все времена
- правила делового, гражданского и воинского этикета идентичны
- этикет – формальность, которая в современном мире играет небольшое значение
- поведение, недопустимое при одних обстоятельствах, приемлемо при других

336 Совокупность правил, традиций, условностей, соблюдаемых гражданами при общении друг с другом – это:

- политический этикет
- общегражданский этикет
- дипломатический этикет
- придворный этикет
- воинский этикет

337 Цель деловой беседы может быть поставлена:

- как задание
- все ответы верны
- для переложения на другого человека решение и ответственность за решение проблемы
- для манипулирования собеседником
- как проблема

338 Что не характеризует договор о факторинге:

- договор о факторинге дает возможность для предпринимателя использовать услуги факторинг-фирмы по представлении информации о финансовом положении
- договор о факторинге заключается, как правило, на 2 года
- в рамках этого договора клиент предлагает факторинг-фирме купить все его требования к дебиторам
- договор о факторинге заключается на срок, не менее, чем на 20 лет
- договор о факторинге дает возможность превратить будущий долг в наличные деньги.

339 Что из ниже перечисленного не характерно для договора заключенного на ярмарке:

- сторона, получившая проект договора или изменений к нему либо предложение о продлении срока действия договора, обязана возратить другой стороне на ярмарке подписанный договор
- проект договора может быть представлен любой из сторон
- договоры на продажу (поставку) товаров на ярмарку заключаются по представленным предприятием-изготовителем образцам и моделям товаров, а в отдельных случаях по каталогам, проспектам и другим материалам характеризующим товары
- договор подписывается в одном экземпляре
- договор подписывается сторонами как минимум в трех экземплярах

340 Для того, чтобы аргументация достигла цели, необходимо:

- оперировать размыватыми, двусмысленными понятиями
- использовать простое перечисление фактов
- быть излишне убедительным
- оперировать точными понятиями
- завышать скорость предоставления аргументации, не беря во внимание особенности темперамента собеседника

341 Что из ниже перечисленного не характеризует публичную оферту:

- публичная оферта ясно выражает волю направившего её лица считать себя заключившим договор, с любым кто отзовется
- выставление в месте продажи товаров, демонстрация их образцов или предоставление сведений о продаваемых товарах признаются публичной офертой независимо от того, указаны ли цена и другие существенные условия договора розничной купли-продажи
- публичная оферта должна быть адресована к любому, кто на неё отзовется
- публичная оферта должна быть адресована к конкретному лицу
- в публичной оферте содержаться все существенные условия предлагаемые К заключению договора

342 Работнику сферы сервиса следует

- все ответы неверны
- быть энергичным и сразу от беседы переходить к делу
- быть энергичным и сразу от беседы переходить к делу
- поддерживать иллюзию знакомства и дружеского общения
- говорить быстро и достаточно громко

343 Какие два параметра поведения положены в основу типологии клиентов?

- обида и темперамент
- характер и темперамент
- доброта и зло
- активность и эмоциональная отзывчивость
- обида и навязчивость

344 Выберите правильную типологию клиентов

- изобретатель, оптимист, пессимист
- творец, изобретатель, оптимист, пессимист
- оптимист, пессимист, энтузиаст, активист
- аналитик, энтузиаст, активист, добряк
- оптимист, пессимист, энтузиаст

345 Техника подстраивания под клиента:

- отпугивает клиента
- существует в теории, а не на практике
- не приносит результатов
- эффективна на практике
- играет лишь малую роль

346 Подстройка под тон голоса и темп речи клиента:

- отпугивает клиента
- один из важных способов при работе с клиентом
- вызывает удивление со стороны клиента
- помогает установить доверительные отношения
- играет лишь малую роль

347 Способность менеджера создать о себе хорошее впечатление:

- индивидуально для каждого клиента
- не играет роли
- играет лишь малую роль
- один из решающих факторов
- отпугивает клиента

348 В чем заключается сущность пейсинга?

- извинение со стороны менеджера

- пассивное отношение к работе
- услужливость и гостеприимство
- стремление показать клиенту, что Вы понимаете его чувства
- пренебрежительное отношение к коллегам

349 Что такое конгруэнтность менеджера?

- умение правильно преподнести клиенту информацию
- показатель внешнего вида менеджера
- показатель его трудолюбия
- показатель его искренности
- услужливость и гостеприимство

350 Какими методами нельзя пользоваться при работе с клиентами?

- комментировать выбор клиента
- доброжелательного приема
- положительно отзываться о клиенте
- обделять вниманием клиента
- прибегать к спору с клиентом

351 С чего начинается психологическая культура обслуживания клиента?

- с умения правильно доказать клиенту свою правоту
- с доброжелательного приема
- с яркого, привлекательного предложения услуги клиенту
- с создания благоприятного психологического климата
- с изучения менеджером цели пребывания клиента

352 Сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон, необходимо и достаточно выражение воли одной стороны, называется:

- мнимой
- многосторонней
- двусторонней
- односторонней
- одnorазовый

353 Предмет внешнеторгового контракта не определяет:

- количество товара
- количество товара
- вид сделки
- форс-мажорные обстоятельства
- базисные условия товара

354 Вводная часть контракта, в которой указываются номер, место и дата подписания контракта, определяются стороны (организации, фирмы) от имени которых заключаются договор, называется:

- началом
- прологом
- прелюдией
- преамбулой
- введением

355 Какие программные документы не используются компаниями в качестве инструмента саморегулирования:

- программы

- декларации
- заявления
- иски
- кодексы

356 При каком подходе одна из сторон не настаивает на своем мнении к решению проблемы, используя методы убеждения, интуицию и здравый смысл, постепенно склоняет к своей точке зрения:

- софический
- демагогический
- авторитарный
- эристический
- логический

357 Причина, какого конфликта заключается в рассмотрении только тех взглядов, альтернатив, аспектов ситуации, которые благоприятны только для какой-либо личности или группы?

- несходством во мнениях и взглядах оппонентов
- неудовлетворительные коммуникации
- различия в манере поведения и жизненном опыте
- различия в представлениях и ценностях
- различия в целях

358 Причина конфликта «неудовлетворительные коммуникации» заключается

- в различиях поведения конфликтующих сторон
- в неравномерном распределении ресурсов
- в том, что цели какого-либо подразделения ставятся выше целей всей организации
- в плохой передаче информации
- в различие поведения, характера, жизненного опыта конфликтующих сторон

359 В ситуации, когда один человек или группа зависят в выполнении задач от другого человека или группы, причина конфликта может заключаться в:

- в том, что цели какого-либо подразделения ставятся выше целей всей организации
- различных целях
- взаимосвязи задач
- неудовлетворительной коммуникации
- неравномерном распределении ресурсов

360 Если нарушено установление обратной связи с руководством, то это:

- источник конфликта
- конфликт между личностью и группой
- конфликт власти и безвластия
- конфликт коммуникации
- межличностный конфликт

361 Наиболее часто встречаемые ошибки в текстах деловых писем:

- указывание наименования предприятия рядом с должностным лицом подписавшего письмо, поскольку это уже указано на бланке или в прямоугольном штампе
- неуместное или неоправданное употребление иностранных слов
- неправильное использование слов и терминов
- все ответы верны
- ошибки в употреблении слов-синонимов

362 Найдите ошибку в написании дат:

- слова «год», «годы» сокращаются (г, гг.), если они приведены в датах с обозначением месяца, квартала, полугодия.
- если дата в тексте состоит из месяца и года, квартала и года, полугодия и года, то она имеет следующее написание: в октябре 2012 г, в октябре – ноябре 2012 г.; в 1 квартале 2012 г.; в III–IV кварталах 2012 г.; в первом полугодии 2012 г.
- если обозначения даты в тексте состоит только из года, слово «год» пишется полностью план на 2012 год, смета на 2012 год.
- если обозначения даты в тексте состоит только из года, слово «год» пишется сокращенно
- слова «год», «годы» сокращаются (г, гг.), если они приведены в датах с обозначением месяца, квартала, полугодия.

363 Что из ниже перечисленного верно. Разбивка текста официального письма на абзацы:

- показывает переход от одной мысли к другой
- не позволяет адресату мысленно фиксировать аспекты
- рассредоточивает адресата
- усложняет восприятия текста
- позволяет адресату мысленно фиксировать аспекты

364 Что из ниже перечисленного неверно:

- при подписании документа несколькими должностными лицами одного и того же предприятия их подписи располагаются одна под другой в последовательности, соответствующей занимаемой должности
- подпись помещается сразу от текста от левого поля документа
- подпись обязательный реквизит служебного документа
- при подписании документа несколькими должностными лицами одного и того же предприятия их подписи располагаются по алфавиту
- должностные лица подписывают документы в пределах своей компетенции

365 Смягчают категоричность изложения и тем самым вносят непринужденность в официальное письменное общение:

- несущие конструкции
- входные конструкции
- выводные конструкции
- вводные конструкции
- опорные конструкции

366 Составляются для сообщения адресату о направлении каких-либо документов, материальных ценностях:

- гарантированные письма
- письма-просьбы
- письма-приглашения
- сопроводительные письма
- письма-запросы

367 Если после того, как деловое письмо уже было написано надо сообщить о событиях, которые произошли позже, в конце письма ставится:

- Н.п.у
- Н.с
- Re
- P.S
- V.p

368 Как сокращенно обозначается тема письма в коммерческих переписках:

- p.h.e
- p.c

- P.S
 Re
 p.c.c

369 Служебное письмо должно строиться по схеме:

- внимание – действие – просьба – интерес
 просьба- интерес внимание- действие
 интерес - внимание – действие - просьба
 внимание – интерес- просьба- действие
 интерес – действие –просьба – внимание

370 Общепринятый «стандарт» оформления делового письма, не предусматривает:

- в письме должны быть указаны все вложения
 изложение каждой новой мысли начинается с нового абзаца
 письмо должно быть посвящено одной теме
 в письме освящены несколько тем одновременно
 между абзацами необходимо делать пробелы

371 Что из ниже перечисленного не входит в правила подготовки резолюции:

- резолюция должна иметь реквизиты
 документ следует направлять одному исполнителю
 в резолюции должно быть указано, кому направляется для исполнения документ
 форма обращения к исполнителю не должна соответствовать служебной этике
 резолюция должна исключать возможность разночтений

372 В современной деловой переписке вместо «Я выполнил ...» пишут:

- «Я совершил...»
 «Я воплотил в жизнь...»
 «Я все сделал, как надо...»
 «Мною выполнено ...»
 «Привел в исполнение...»

373 С прописной буквы пишутся:

- приказ директора департамента
 постановления мэра
 постановления Правительства Азербайджанской Республики
 правила внутреннего трудового распорядка
 постановления мэра

374 Что из ниже перечисленного характеризует графические сокращения:

- от них не образуются слова аббревиатуры
 графические сокращения – это только письменные сокращения
 графические сокращения – это условные сокращения
 все ответы верны
 у них нет аббревиатурного сокращения

375 Что из ниже перечисленного не верно:

- если в тексте отражено несколько вопросов, заголовок нужно формировать обобщенно
 заголовок обеспечивает регистрацию документа
 количество строк заголовка должно быть не более пяти
 количество строк заголовка неограниченно
 заголовок из двух или более строк печатается через один межстрочный интервал

376 Укажите, какое правило поведения в различных странах не оказывает влияния на деловое общение:

- нет правильного варианта
- климат;
- традиции и обычаи
- черты национального характера;
- форма государственного и политического устройства.

377 Что такое деловое письмо?

- документ, применяемый для связи, передачи информации на расстояние между двумя корреспондентами;
- выражение уважительного отношения к другим людям;
- процесс взаимосвязи и взаимодействия, в ходе которого происходит обмен информацией и опытом;
- выполнение данных обещаний и взятых обязательств в любой форме.
- нет правильного варианта

378 Что из перечисленного является формами делового общения?

- деловое письмо (невербальная форма)
- совещание;
- разговор по телефону;
- конференция;
- все варианты верны

379 Укажите преимущества переговорного процесса

- Коллективное решение – это решение публичное, а значит, ориентированное на принятые юридические нормы и имеющиеся инструкции
- Принятое коллективное решение значительно уменьшает риск формулирования неправильного или ошибочного решения
- все варианты верны
- Коллективное решение учитывает различные точки зрения и позиции, имеющиеся в среде сотрудников
- Устраняются индивидуальные решения, и у многих появляется чувство, что принято справедливое решение

380 В каких формах реализуется деловой общение:

- деловая беседа
- все варианты верны
- публичные выступления
- деловые совещания
- деловые переговоры

381 Деловые переговоры – обсуждение с целью

- нет правильного ответа
- заключение соглашения по какому-либо вопросу
- приятного времяпровождения
- выяснения отношений
- преследование корыстных целей

382 Служебные контакты должны строиться на:

- нет правильного ответа
- партнерских началах
- личной выгоде
- корыстных целях
- взаимных подозрениях

383 Преимущества деловой беседы как формы взаимной коммуникации обусловлены прежде всего

- невозможность дифференцированного подхода к учету всех факторов проблемы
- повышением компетентности руководителя за счет предложений и мнений партнера
- все ответы верны
- непониманием всех участников процесса
- ощущением собственной слабости в решении проблем

384 Деловая корреспонденция не включает в себя:

- письма просьбы
- приказные письма
- письма-приглашения
- благодарственные письма
- гарантийные письма

385 Наиболее распространенной формой делового общения является:

- молчание
- монолог
- общение группой
- диалоговое общение
- слушание

386 Условием эффективного проведения деловых переговоров не является

- достаточность полномочий в принятии решений и наличие права на ведение переговоров
- полное недоверие сторон друг другу
- компетентность, необходимые знания сторон в отношении предмета переговоров
- наличие интересов к предмету переговоров
- максимальный учет субъективных и объективных интересов другой стороны

387 Этап подготовки деловой беседы не включает:

- сбор необходимой информации о будущем собеседнике
- прогноз возможного исхода
- принятие решений
- установление основных задач беседы
- анализ внешних и внутренних возможностей осуществления плана беседы

388 Процесс продвижения и разрешения проблем путем сопоставления, столкновения, взаимообогащения предметных позиций участников, называется

- переговором
- дискуссией
- спором
- совещанием
- беседой

389 К диалогическим видам общения относится:

- доклад
- интервью
- приветственная речь
- реклама
- информационная речь

390 Для достижения оптимального эффекта в процессе делового общения руководитель должен настраивать на местное решение проблемы, учитывая:

- нет правильного ответа

- полномочия и сферу ответственности партнеров
- авантюризм
- профессиональность партнеров
- важность проблемы

391 Что такое ответственность?

- внешний вид духовности
- концепция
- важная социальная особенность личности
- коммунистический обычай
- религиозная этика

392 Укажите принципы персональной этики:

- беспокойство за благополучие других
- все варианты верны
- уважение права других быть самостоятельным
- справедливость
- надежность и честность

393 Что является объектом деловой этики?

- мораль
- перемирие
- общество
- деньги
- конфликты

394 Что организуют нравственные отношения?

- нравственные поступки, принятые в обществе
- нравственные взаимоотношения социального единства
- нравственный опыт
- урегулирование поступков
- определенную подчинённость нравственным недостаткам, принятым в обществе

395 В чем проявляется требование справедливости в деловой активности:

- честности и искренности отношений
- все варианты верны
- добросовестной работе и справедливой оплате труда
- выполнении данных обещаний и условий договора
- точности количественных (вес, мера) и качественных характеристик товара при продаже

396 Что является предметом и задачей этики?

- свобода человека
- нет правильного ответа
- этикет человека
- нравственность человека
- активность человека

397 Каков основной принцип в деловой нравственности?

- личная ответственность за свои слова и поведение
- групповое поручительство
- справедливость
- свобода

- равенство

398 Какова основная обязанность этической науки?

- это - нравственность, его источник и развитие
 нет верного ответа
 наследственное качество и воспитание человека
 религия поколений и светский опыт
 изучать духовные проблемы человека и общества

399 Что является одним из важных различий среди теоретической позиции этики предпринимательства?

- проведение реформ
 осознание нравственности
 нет верного ответа
 о достоинствах человека
 мировой опыт поколений

400 К относительной этике не относится:

- нет правильного ответа
 обязательные стандарты
 общее положение
 точные правила
 искусственные нормы

401 Что отражают этические нормы?

- религиозный и мировой опыт предков
 нет верного ответа
 наследственное качество и воспитание человека
 социально-культурное развитие
 появление божественной воли

402 Этика способствует:

- вреду окружающей среде
 нет правильного ответа
 общественным волнениям
 общественному интересу
 увеличению прибыли

403 Говоря этика бизнеса, что мы понимаем?

- особенности межличностных отношений
 знакомства с основами этики
 определение цели
 применение этических принципов к деловой ситуации
 оценка рабочей репутации

404 Совокупность действий и принципов их реализации, предпринимаемых партнерами в ходе коммерческих переговоров, называется:

- технология переговоров
 способ ведения переговоров
 тактика переговоров
 процесс переговоров
 этап переговоров

405 Угрозы и давление на оппонента, в процессе коммерческих переговоров, направленные с целью добиться уступок от него, могут быть реализованы в следующих формах:

- все ответы верны
- демонстрация силы
- предупреждения о последствиях, неприятных для оппонента
- указания на возможность прерывания переговоров
- предъявление ультиматума

406 Трудно вести коммерческие переговоры с оппонентом, позиция которого сильнее. Здесь полезна следующая рекомендация:

- рассмотреть будущие отношения с оппонентом
- увязать обсуждение разных вопросов в один «пакет»
- все ответы верны
- обратиться к общественному мнению
- обратиться к посреднику

407 Найдите шесть основных правил, способствующих успеху коммерческих переговоров:

- алчность, рациональность, лживость, понимание, общение, достоверность
- рациональность, понимание, общение, избегание поучительного тона, принятие точки зрения оппонента, достоверность
- иррациональность, достоверность, общение, понимание, лживость, враждебность
- враждебность, рациональность, лживость, достоверность, принятие точки зрения оппонента, общение
- предоставление ложной информации, рациональность, алчность, общение, понимание, достоверность

408 Среди личностных качеств и свойств, способствующих конструктивному проведению коммерческих переговоров, называют:

- развитую способность
- нестандартное мышление
- ровный характер
- высокие моральные качества
- все ответы верны

409 Что из ниже следующего не является основным правилом взаимодействия на коммерческих переговорах:

- найдите объективный критерий
- отделите человека от проблемы
- изучите варианты, которые могут удовлетворить обоих
- сконцентрируйтесь на интересах, а не на позициях
- сконцентрируетесь на позициях, а не на интересах

410 Общество, акционеры которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров называется

- ООО
- Товарищество
- Партнерство
- ТНК
- Открытое акционерное общество

411 Тактика, при которой с самого начала переговоров оппоненту предъявляются не все требования, а выдвигаются в ходе переговорного процесса последовательно, одно за другим

- компромисс
- психологического давления

- выжимания уступок
- Ультимативная
- поглощения стрел

412 Не является объективным измерением посреднической деятельности во время переговоров

- завершение конфликта
- сохранение противоречий среди участников во время переговоров
- нормализация взаимосвязей оппонентов
- стремление к обоюдному разрешению проблемы
- ослабление напряженности конфликтного противостояния

413 Неверное состояние в действии посредника во время переговоров

- оказывает помощь оппонентам в изучении ситуации
- представление единой формулы возможного договора
- создается противоречие между участниками переговоров
- оказывает помощь участникам в изучении ситуации, оценивает предложение
- играет роль дополнительного источника идей и вариантов для разрешения проблемы

414 Консенсус во время переговоров

- дискуссия во время переговоров
- не доведения переговоров до конца
- разногласия во время переговоров
- противоречия между участниками
- согласие участников на принятие решения во время переговоров

415 Резюме» во время переговоров

- покинуть зал заседания во время переговоров
- кричать во время переговоров
- подытожить основные идеи выступающего во время переговоров
- не участвовать активно в переговорах
- спать во время переговоров

416 Нереплексивное выслушивание во время переговоров

- кричать во время переговоров
- внимательное молчание во время выступления оппонентов
- не участвовать активно в переговорах
- спать во время переговоров
- покинуть зал заседания во время переговоров

417 Посредничество

- реальные причины для группировок
- усвоение тех или иных событий
- подготовка субъекта к определенному положению
- процесс, дающий толчок межличностным, групповым и межгосударственным переговорам
- реальные причины для группировок

418 Позиционный торг во время переговоров

- достичь человеческой цели
- психология спорного вопроса
- склонность найти внешние причины за все, что происходит в жизни
- ведение переговоров составляет такую стратегию, что стороны склоняясь к противостоянию, ведут борьбу за конкретные цели

- психология поведения

419 Основные стратегии ведения переговоров

- переговоры на основе компромисса
 переговоры, предлагающие партнерский вид поведения
 переговоры на основе консенсуса
 переговоры за защиту интересов
 противоречивые переговоры

420 Сущность исследовательской функции во время переговоров

- конфликтующие стороны для донесения своих личных претензий оппоненту, пытаются оказать влияние на общественное мнение
 получение информации о сторонах
 претворение в жизнь функций конфликтующих сторон
 приостановка связей конфликтующих сторон
 координация действий участников конфликта

421 Неверное в функциях переговоров

- информационная функция
 функциональная функция
 регулятивная функция
 пропагандистская функция
 коммуникативная функция

422 Не является видом переговоров в зависимости от целей участников

- переговоры об образовании новых условий
 открытые и закрытые переговоры
 переговоры о продлении существующих договоров
 переговоры об образовании новых условий
 переговоры о перераспределении

423 К недействительным сделкам относятся сделки:

- совершенные под влиянием угрозы
 совершенные в результате стечений тяжелых обстоятельств
 совершенные под влиянием заблуждения
 все ответы верны
 совершенные под влиянием обмана

424 Сделка, совершенная с целью прикрытия другой сделки называется:

- публичной
 притворной
 мнимой
 односторонней
 двусторонней

425 Язык деловой переписки должен обладать следующими чертами:

- надличностный характер изложения
 целесообразное количество информации
 все ответы верны
 сужения диапазона используемых речевых средств
 повторяемость отдельных языковых форм на определенных участках текста документов

426 Что из ниже перечисленного неверно характеризует язык деловой переписки:

- при деловой переписки не используются просторечные и диалектные слова и выражения, а также междометия
- язык деловой переписки характеризуется разнообразием речевых средств
- язык деловой переписки характеризуется частой повторяемостью
- язык деловой переписки должен обладать нейтральным тоном изложения
- при деловой переписки используются средства логической, а не эмоциональной оценки фактов

427 Что из ниже перечисленного не характеризует исковое заявление:

- исковое заявление подлежит оплате государственной пошлиной
- исковое заявление входит в группу контрактных документов и используются при заключении сделки
- исковое заявление передается непосредственно в канцелярию суда
- исковое заявление направляется заказной корреспонденцией в адрес Арбитражного суда
- исковое заявление направляется в Арбитражный суд республики по месту нахождения ответчика-предприятия, которое нарушило права и законные интересы истца

428 Что из ниже перечисленного характеризует деловое письмо:

- один из важнейших каналов связи предприятия с внешним миром
- все ответы верны
- деловые письма сопровождают материальные ценности
- через деловые письма выясняются отношения между предприятиями
- через деловые письма ведутся преддоговорные переговоры

429 Служебные записки не подразделяются на:

- распоряжения по кадровым вопросам
- соболезнования
- напоминания и требования
- благодарности и поздравления
- распоряжения по внутреннему распорядку предприятия (фирмы)

430 Что не относится к правилу написания делового письма:

- деловое письмо должно быть грамотным
- составление писем длинными предложениями
- деловое письмо должно быть четким и ясным
- в деловом письме необходимо избегать многосложных, непонятных (иностранных, сугубо специальных) слов и выражений
- деловое письмо не должно быть длинным

431 Фирма заинтересована в том, чтобы клиент был удовлетворен предоставляемыми услугами, потому что это

- внушает клиенту сознание его собственной значимости
- обеспечивает возможность последующего взаимодействия
- способствует установлению положительного психологического контакта
- создает положительный психологический климат в фирме
- увеличивает количество клиентов

432 Какой вид слушания отличается от рефлексивного только установкой?

- предвзятое
- эмпатическое
- общее
- избирательная
- нерефлексивное

433 К какому методу презентации услуг относится следующее высказывание: «Я не стану вас убеждать, я только приведу вам один факт»?

- использование сравнений
- использование цифр и фактов
- использование специальных терминов
- использование метафор и эпитетов
- внутреннее состояние человека, оказавшегося в тупиковой ситуации

434 Выберите правильное определение термина «внушение»:

- использование метафор и эпитетов
- метод, способствующий некритическому восприятию внешней информации
- использование сравнений
- внутреннее состояние человека, оказавшегося в тупиковой ситуации
- использование специальных терминов

435 К какой категории вопросов относится данное высказывание: «Если мы пойдем вам навстречу, вы пойдете нам навстречу?»

- обоснованный вопрос
- вопрос-мнение
- вопрос-заявление
- наводящий вопрос
- вопрос-подозрение

436 Простейший прием, заключающийся в умении молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями, называется:

- эмпатическое слушание
- нерефлексивное слушание
- избирательное слушание
- понимающее слушание
- рефлексивное слушание

437 Что понимается под предвзятым слушанием?

- заранее знать, что может сказать человек
- слышать только то, что хотим слышать
- думать о чем-то другом
- слышать только
- заранее знать

438 Чтобы побудить своего собеседника к деловому разговору следует избегать следующей формулировки:

- «Сейчас я Вам докажу это...»
- «Я пришел к такому выводу...»
- «Мне представляется интересным...»
- все ответы верны
- «Хотя Вам это известно...»

439 Когда товар поставлен с нарушением ассортимента, предусмотренного в контракте, то предприятие-покупатель имеет право:

- потребовать вывезти товар за счет поставщика
- отказаться от всего товара
- потребовать замены части товара
- все ответы верны

- потребовать возмещения убытков

440 Арбитраж ярмарочного комитета выполняет следующие функции

- Все ответы не верны
 консультирует участников ярмарки по правовым вопросам
 обеспечивает правовое обслуживание ярмарки
 Все ответы верны
 рассматривает возникающие на ярмарке преддоговорные споры

441 По каким из этих принципов можно классифицировать поставщиков товаров

- функциональным
 формам собственности
 территориальным
 Все ответы верны
 ведомственной принадлежности

442 В розничной торговле применяют следующие методы продажи товаров

- самообслуживание
 оказание услуг покупателям
 по образцам
 самообслуживание: по образцам
 самообслуживание: по образцам: оказание услуг покупателям

443 Что из ниже перечисленного не характерно для таможенного оформления:

- в целях таможенного оформления таможенные органы вправе брать пробы и образцы товаров и проводить их экспертизы
 при таможенном оформлении с декларанта взимаются установленные таможенные платежи
 таможенные платежи уплачиваются до принятия или одновременно с принятием таможенной декларации
 при таможенном оформлении с декларанта ни какие платежи не взимаются
 при таможенном оформлении с декларанта взимаются сборы за таможенное оформление

444 Процесс исполнения международных контрактов не включает:

- финансовые расчеты
 организацию транспортирования товаров
 подготовку товаров к отгрузке
 выбор контрагентов
 страхование товаров

445 К основным видам торговых сделок купли-продажи следует отнести:

- реимпортные
 импортные
 экспортные
 все ответы верны
 реэкспортные

446 Какие из перечисленных функций выполняет ярмарочный комитет?

- определяет сроки и место проведения ярмарки
 разрешает споры при заключении договоров
 определяет графики встреч поставщиков и покупателей
 определяет сроки и место проведения ярмарки: определяет графики встреч поставщиков и покупателей: разрешает споры при заключении договоров
 обеспечивает прием и хранение представленных на ярмарку образцов

447 Арбитраж ярмарочного комитета не выполняет следующие функции

- обеспечивает правовое обслуживание ярмарки
- обеспечивает прием и хранение представленных на ярмарку образцов товаров
- анализирует ход заключения договоров
- обеспечивает правовое обслуживание ярмарки: обеспечивает прием и хранение представленных на ярмарку образцов товаров: обеспечивает сроки и место проведения ярмарки
- обеспечивает сроки и место проведения ярмарки

448 Какие функции выполняет группа по учету договоров?

- анализирует ход заключения договоров
- ведет необходимую учетную документацию и регистрирует договоры заключенные на ярмарке
- обеспечивает прием и хранение представленных на ярмарку образцов товаров
- консультирует участников ярмарки по правовым вопросам
- консультирует участников ярмарки по правовым вопросам: ведет необходимую учетную документацию и регистрирует договоры заключенные на ярмарке

449 Сколько этапов проведение аукционов?

- 2.0
- 3.0
- 7.0
- 4.0
- 8.0

450 Какие виды сделок могут заключаться на биржах?

- сделки по нереальным товарам
- сделки по форварду и услугам
- сделки по страховым операциям фьючерсу
- сделки по реальным товарам форварду и временные сделки
- сделки по услугам

451 По номенклатуре, на какие виды делятся товарные биржи?

- неспециализированные биржи
- специализированные биржи
- узкоспециализированные биржи
- универсальные, специализированные и узкоспециализированные биржи
- универсальные биржи

452 Что препятствует созданию доброжелательной атмосферы в обслуживании?

- метод продажи
- незнание сленга
- престиж фирмы
- дефицит времени
- месторасположение фирмы

453 Главный фактор, влияющий на способ установления психологического контакта с клиентом

- доброжелательность
- цель визита клиента
- наличие комфортабельного офиса
- психологический тип клиента, а также цель его визита
- метод продажи

454 Какой из перечисленных факторов менее всего влияет на уровень обслуживания клиентов?

- наличие комфортабельного офиса
- доброжелательность
- метод продажи
- внешний вид клиента
- квалификация персонала

455 Система трудовых операций и полезных действий, осуществляемых производителем сервисного продукта для удовлетворения запросов потребителя

- услуги
- конгруэнтность
- аффилиация
- обслуживание
- пейсинг

456 Выберите правильный способ ускорения продаж:

- не постепенное снижение цен на услуги
- реклама услуг фирмы
- навязчивое предложение услуги клиенту
- речевая конструкция, где предложение услуги и выгода слиты воедино
- постепенное снижение цен на услуги

457 Что подразумевается под приемом «вовлечение (клиента) в процесс»?

- договоренность о точном времени встречи
- приглашение клиента к совместной деятельности
- вовлечение клиента в процесс разработки услуг
- предложение менеджера о заказе билета на самолет клиенту
- просьба менеджера о помощи при заполнении необходимой документации

458 Что является одной из центральных проблем психологии продаж?

- договоренность о точном времени встречи
- завоевание вниманием клиента
- проверка финансового состояния клиента
- проверка вменяемости клиента
- умение клиента правильно изложить суть своих желаний

459 Что входит в понимание приема привлечения внимания «если...то»?

- все ответы неверны
- менеджер сосредоточивает внимание на преимуществах, которые дает фирма
- менеджер рассказывает о новинках
- договоренность о точном времени встречи
- установка внимания между менеджером и клиентом

460 Какие приемы привлечения внимания вы знаете?

- голос
- особенности клиента, особенности фирмы, новинки
- дыхание, голос
- вежливость
- качество предлагаемых услуг

461 Уровень доверительности в общении может быть повышен за счет:

- открытой демонстрации своих намерений
- все ответы верны

- умения убедительно излагать свои мысли
- проявления компетентности в обсуждаемом вопросе
- доброжелательности отношений

462 Претензия при поставке товара ненадлежащего качества не может быть оформлена без:

- оговаривания требований выплаты неустойки
- обоснования версии предприятия-покупателя о причине обнаруженных дефектов
- рекомендаций способов устранения дефектов
- оговаривания требований о возмещении затрат и убытков
- обязательного приложения акта о приемке

463 Если поставщик отгрузил предприятию-покупателю некачественный товар, несоответствующий условиям контракта, то покупатель имеет право предъявить поставщику претензию, в которой потребовать:

- вывезти товар за счет поставщика
- уценить товар
- все ответы верны
- заменить товар за счет поставщика
- отремонтировать товар за счет поставщика

464 Если предварительно оплачиваемая продукция недопоставлена в установленные сроки, то предприятие-покупатель имеет право:

- потребовать возврата выплаченных средств
- все ответы верны
- направить претензию на возмещение убытков
- направить претензию о выплате штрафов
- потребовать возврата выплаченных средств направить поставщику претензию с требованием ускорения поставки товара

465 Условия поставки продукции не включают в себя:

- упаковку товара
- основные обязанности покупателя и поставщика
- особенности погрузки
- маркировку
- послепродажное обслуживание покупателя

466 Какие пуговицы не желательны на деловом костюме женщины?

- все вышеуказанные
- украшенные стразами
- настоящие костяные
- обтянутые тканью
- обтянутые кожей

467 Какой цвет одежды рекомендуется подбирать брюнеткам?

- красный
- желтый
- синий
- белый
- черный

468 В каком случае может быть расстегнут пиджак?

- во всех вышеуказанных случаях

- во время обеда или сидя в кресле
- когда входят в ресторан
- в официальной обстановке
- при выступлении с докладом

469 Из какого материала не желательно приобретать галстук?

- из парчи
- из вискоза
- из шелка
- из шерсти
- из хлопка

470 Какую рубашку не следует надевать к костюму в полоску?

- полосатую
- клетчатую
- любую
- однотонную белую
- однотонную голубую

471 Как надо слушать? Выберите неверный вариант

- не делайте поспешных выводов
- старайтесь выразить понимание
- слушайте самого себя
- не уходите от ответственности за общение
- можете притвориться слушающим для вашей же пользы

472 Что не следует делать, слушая собеседника:

- не смейтесь
- не делайте поспешных выводов
- не тяните с ответом
- не давайте непрошенных советов
- не притворяйтесь слушающим

473 Улыбка, демонстрация положительных эмоций вашему партнеру – черты приема:

- комплименты
- зеркало отношений
- нетерпеливый слушатель
- имя собственное
- терпеливый слушатель

474 Угрозы и давление на оппонента, в процессе деловых переговоров, направленные с целью добиться уступок от него, могут быть реализованы в следующих формах

- предупреждения о последствиях, неприятных для оппонента
- указания на возможность прерывания переговоров
- предъявление ультиматума
- все ответы верны
- демонстрация силы

475 Укажите шесть основных правил, способствующих успеху деловых переговоров:

- иррациональность, достоверность, общение, понимание, лживость, враждебность
- рациональность, понимание, общение, избегание поучительного тона, принятие точки зрения оппонента, достоверность

- враждебность, рациональность, лживость, достоверность, принятие точки зрения оппонента, общение
- алчность, рациональность, лживость, понимание, общение, достоверность
- предоставление ложной информации, рациональность, алчность, общение, понимание, достоверность

476 Укажите формы делового совещания:

- заседания
- собрания
- все варианты верны
- конференции
- симпозиумы

477 Что является начальным этапом проведения переговоров?

- нет правильного ответа
- определение и конкретизация интересов
- обсуждение предложений
- сближение партнеров
- достижение компромисса

478 Что из нижеследующего является одним из основных элементов структуры переговоров?

- критерии
- все варианты верны
- люди
- интересы
- варианты

479 Что из нижеследующего используется при подготовке документов к переговорам?

- торговая марка
- финансовые отчеты
- протокол
- услуги фирмы
- нет правильного варианта

480 Что из нижеперечисленного не является этапом проведения переговоров:

- проведение переговоров
- подготовка переговоров
- анализ переговоров
- отсрочка переговоров
- завершение переговоров

481 Какое из нижеперечисленных методов не является методом ведения переговоров:

- интеграционный
- убеждения
- уравнивания
- компромиссный
- вариационный

482 Первым этапом переговорного процесса может быть

- компромисс
- принятие решений
- ознакомительная встреча
- ультиматум
- обсуждение претензий

483 В какой сфере финансирования вопросов не проявляют себя элементы культуры выгодных сделок?

- рискованная
- административная
- косметологическая
- профессиональный спорт
- реклама

484 Что из нижеследующих относится к поведенческому принципу коллектива

- всё верно
- сохранение делового имиджа компании
- наличие финансовых отчётов
- известность на мировом уровне
- нет верного ответа

485 Чем характеризуется культура выгодных сделок?

- наличием сознания, верно отображающим услуги
- знаковым символом компании
- нет верного ответа
- предприятия с обратной связью с финансовым риском средней и высокой степени
- меньшинством и большинством основной продукции

486 Деловая беседа при увольнении сотрудника отличается от собеседования при приеме на работу, прежде всего по:

- нет правильного ответа
- цели
- времени
- месту
- комфортности

487 При приеме на работу в кадровой беседе оценивают претендента по:

- нет правильного ответа
- способности к общению
- умению спорить
- внешнему виду
- невнимательности к говорящему

488 Что такое договор концессии:

- Способ оплаты стоимости закупленного за рубежом товара и оборудования в рассрочку или за счет товара
- Получение специального разрешения, выданного государственными органами на относительно длительный срок иностранной компании на разведку и добычу полезных ископаемых на согласованной территории
- Подразумевает раздел товарной номенклатуры выпускаемой продукции, как правило, раздел одной отрасли между фирмами, раздел товарного рынка
- Лицензия, данная крупным компаниям развитых стран, на добычу природных ресурсов на территории экономически слаборазвитых стран, компании которых не имеют достаточной практики, финансов и технологий для свободной добычи за счет своих собственных средств
- Продавец берет на себя обязательство на реализацию товара по заведомо обговоренной цене; обязательное условие состоит в том, что продавец должен дать согласие покупателю на взаимовыгодную скидку

489 Сделка

- медиатор разделяет конфликтующие стороны и постоянно курсирует между ними, согласуя их решения
- посредник стремится вести переговоры с участием обеих сторон
- применяется для уяснения ситуации и выслушивания предложений в период острого конфликта

- склонение к примирению
- посредник доказывает одному из оппонентов ошибочность его позиции

490 Виды эффективного выслушивания во время переговоров

- справедливый, несправедливый
- рефлексивный, нерефлексивный
- рефлексивный, временный
- обязательный, не обязательный
- временный, не временный

491 Не являющаяся основой для ведения переговоров

- условия участия посредников в переговорах
- повседневные вопросы
- временные рамки отдельных встреч, а также переходного процесса
- методика принятия решения
- переговоры на основе интересов

492 Повестка для при подготовке к переговорам

- отзывы выступающих
- наблюдатели за переговорами
- определение обсуждаемых вопросов, срок выступления оппонентов
- дискуссия лекторов
- вмешательство во время переговоров

493 Два основных аспекта в подготовке переговоров

- аналитический, без анализа
- организационный, содержательный
- значимый, аналитический
- содержательный, аналитический
- организационный, без аналитический

494 Обязательные условия договора поставки

- Дата заключения договора; полное наименование сторон заключивших договор
- Количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке; сроки исполнение
- Цены и порядок расчетов; имущественная
- Все выше указанные варианты верны
- Порядок поставки товаров; качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров

495 Договор поставки товаров

- Все вышеуказанные варианты не верны
- Товары сдаются покупателю через определенный срок
- Товары сдаются покупателю тотчас же по заключению договора
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной

496 Договор купли-продажи товаров

- Все вышеуказанные варианты верны
- Товар определяемой в момент заключения договора
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- Товары сдаются покупателю через определенной срок
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора только количеством и качеством, либо выборе не изготовленной

497 Договор поставки заключается на

- 1 или иной период
- Все вышеуказанные варианты верны
- 5.0
- 3.0
- 2.0

498 Предмет договора поставки товаров

- Все вышеуказанные варианты верны
- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- Товары сдаются покупателю через определенной срок

499 Договор контрактации

- Товары сдаются покупателю через определенный срок
- Хозяйственной связи между предпринимателем и производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями
- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора

500 Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк

- Устным распоряжением руководства;
- Платежным поручением;
- Устным распоряжением бухгалтера.
- Объявлением о взносе наличных денег в банк;
- Платежным требованием-поручением

501 По какому документу готовая продукция сдается на склад:

- По лимитно-заборной карте
- По накладной
- По счет-фактуре
- Приходному ордеру
- Накладной фактуре

502 Что относится к перечню страховых документов отражающих взаимоотношения между страховщиком и страхователем

- Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление
- Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление, ковернот
- Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление, счет страховщика, ковернот
- Страховой полис, страховой сертификат, счет страховщика, ковернот
- Страховой полис, страховое объявление, счет страховщика, ковернот

503 Что относится к документам по платежно -банковским операциям

- Товарный аккредитив; переводный вексель; простой вексель; долговое обязательство
- Все вышеуказанные ответы верны
- Инструкция по банковскому переводу; заявка на банковскую тратту; извещение об инкассовом платеже
- Извещение о платеже по товарному аккредитиву; извещение о принятии товарного аккредитива; извещение о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву; заявка на банковскую гарантию
- Банковская гарантия; гарантийное письмо по товарному аккредитиву; инкассовое поручение; заявка на товарный аккредитив

504 Что из ниже перечисленного не включается в механизм проведения процесса коммерческих переговоров:

- обеспечение баланса власти
- достижение собственной цели любым путем
- согласование целей и интересов
- стремление к взаимному доверию сторон
- обеспечение взаимного контроля

505 Если заранее можно предвидеть негативную реакцию противной стороны необходимо выяснить следующие вопросы:

- все ответы не верны
- на какой ограниченный срок следует принять вынужденное решение
- какие аргументы необходимы для того, чтобы должным образом отреагировать на ожидаемое предложение партнера, обусловленное несовпадением интересов или их односторонним осуществлением
- в чем заключается решение проблемы
- все ответы верны

506 При каком методе ведения переговоров достигается согласие между партнерами?

- интимный метод
- вариационный метод
- метод сотрудничества
- компромиссный метод
- метод интеграции

507 К какому типу совещаний относится использование новых идей, разработка перспективных направлений деятельности?

- производственное совещание
- совещание с целью принятия решения
- информативное собеседование
- творческое совещание
- научное совещание

508 Какие правила нужно соблюдать при общении с переводчиком?

- соблюдать конфиденциальность
- использовать профессиональную лексику
- сопровождать речь идиоматическими оборотами
- произносить не более одного-двух предложений подряд
- говорить быстро и напористо

509 В ходе уточнения интересов концепций и позиций участников коммерческих переговоров:

- определяются приоритеты сторон
- находится общий язык с партнером по переговорам
- снимается информационная неопределенность по обсуждаемой проблеме
- все ответы верны
- уточняются позиции сторон

510 После завершения переговоров необходимо провести анализ их содержательной и процессуальной стороны т.е. обсудить:

- какой опыт ведения переговоров можно использовать
- какие возникали трудности и как они преодолевались
- что способствовало успеху переговоров
- все ответы верны

- какого было поведение оппонента на переговорах

511 Переговоры можно считать неудавшимися, если:

- удовлетворены все интересы сторон
- высокая степень решения проблемы
- обе стороны высоко оценивают их итоги
- одна из сторон высоко оценивает их итоги
- обеими сторонами были выполнены взятые на себя обязательства

512 Что из ниже перечисленного не характеризует электронное письмо:

- язык при электронной переписке отличается конкретностью
- стиль должен быть сугубо рабочим и сжатым
- электронное письмо не допускает задержки с ответом
- эмоциональность
- переписка порой протекает в режиме реального времени

513 Какие общепринятые сокращения на французском языке делают в левом нижнем углу визитной карточки (по деловому протоколу):

- P.P.C – выражение заочного прощания
- P.R. – выражение благодарности
- P.F. – выражение поздравления
- все ответы верны
- P.P. – выражение заочного представления

514 Работая с электронной почтой, нельзя:

- использовать адреса электронной почты в личных целях
- использовать какие-либо бесплатные сети в организации для своей частной переписки
- рассылать по случайно попавшим вам адресам рекламу
- все ответы верны
- указывать в своих сообщениях адреса электронной почты других людей

515 Какое правило необходимо соблюдать, используя электронную почту:

- отвечайте компетентно, но оперативно
- опасайтесь быть неправильно понятыми
- не унижайте конкурентов
- все ответы верны
- не посылайте конфиденциальную почту

516 Что необходимо учитывать при передаче факса:

- если необходимо сначала поговорить с абонентом, а затем передать ему факс
- всегда отвечать на присланный факс
- размер передаваемого документа
- все ответы верны
- использовать только стандартные листы

517 Получив визитную карточку надо:

- не поблагодарив партнера, бросить её в шкаф
- согнуть ее и положить куда-нибудь
- положить ее в задний карман брюк в присутствии владельца
- поблагодарить партнера, почтавав вслух его имя, фамилию
- записать на ней что-нибудь

518 По деловому протоколу служебные телефоны и факсы размещают:

- в правом нижнем углу визитной карточки
- в левом нижнем углу визитной карточки
- в левом верхнем углу визитной карточки
- в правом верхнем углу визитной карточки
- в центре визитной карточки

519 По деловому протоколу стандартный размер визитной карточки - :

- 50 x 50 мм
- 70 x 40 мм
- 90 x 30 мм
- 90 x 50 мм
- 30 x 60 мм

520 По деловому протоколу логотип фирмы размещают:

- по центру визитной карточки
- в правом верхнем углу визитной карточки
- в левом нижнем углу визитной карточки
- в левом верхнем углу визитной карточки
- в правом нижнем углу визитной карточки

521 Использование электронной почты позволяет:

- проводить маркетинговые исследования, рассылая клиентам и партнерам анкеты, анализ которых, в дальнейшем, позволит усовершенствовать работу компании:
- собрать достаточно большое количество заказов еще до проведения дорогостоящей рекламной компании
- отправлять файлы и документы любого формата и экономить на услугах курьера
- все ответы верны
- лучше узнать рынок, в том числе ожидания клиентов и их частное и объективное мнение о ваших услугах

522 Что относится к установлению «сверхзадачи» (главной мысли)?

- репетиция
- поиск формы выступления
- подготовка выступления
- организация логической канвы
- воздействие на эмоции

523 Найдите неверный этап подготовки к выступлению

- определение формы сообщения
- организация логической канвы
- поиск формы сообщения
- передача информации
- репетиция

524 Определите виды совещаний по назначению

- политические
- финансовые
- технические
- творческие
- кадровые

525 Какие виды совещаний различают по сфере применения?

- производственные совещания

- съезды партий
- митинги
- симпозиумы
- пленумы

526 Оптимальными днями для переговоров являются

- среда, пятница
- вторник, четверг, пятница
- понедельник, среда, пятница
- вторник, среда, четверг
- понедельник, вторник, среда

527 При приеме подчиненных работник должен:

- без причины отказываться от обсуждения предписанной темы
- не проявлять откровенной симпатии и антипатии
- затрагивать темы политики, религии или расовой принадлежности
- избегать в беседах поддерживания злословия в адрес отсутствующих
- добиваться нейтрализации замечаний собеседников

528 К какой фазе относятся требования: опыт, деликатность и внимание к собеседнику?

- аргументации
- нейтрализации замечаний собеседников
- пробуждение интереса к беседе
- принятия решения и завершения беседы
- передача информации

529 Выберите один из этапов фазы передачи информации

- «перехватывание» инициативы
- пробуждение интереса к беседе
- формирование предварительного мнения
- обсуждение проблем
- принятие решения

530 Определите третью фазу деловой беседы

- обсуждение проблем
- передача информации
- опровержение доводов собеседника
- аргументирование
- принятие решения

531 Содержательная сторона подготовки к международным коммерческим переговорам не включает:

- анализ проблемы и интересов участников
- все ответы верны
- формирование собственной позиции на переговорах
- формирование общего подхода к переговорам
- определение главы делегации

532 Целью какого вида переговоров является формирование новых отношений и заключение новых соглашений:

- переговоры по достижению побочных эффектов
- переговоры о перераспределении
- переговоры по созданию новых условий

- переговоры о продлении действующих соглашений
- переговоры о нормализации

533 Форма делового общения между собеседниками, которые обладают необходимыми полномочиями от своих организаций для установления деловых отношений заключения договоров, разрешения спорных вопросов или выработки конструктивного подхода к их решению, называется:

- публичным выступлением
- деловыми переговорами
- деловым совещанием
- деловой беседой
- собранием

534 К таможенным документам, необходимым для оформления перехода товаров через таможенную границу, относятся:

- таможенная декларация — заявление распорядителя груза, которое предъявляется для выполнения таможенных формальностей (этот документ подается в строго установленный законодательством страны срок);
- все ответы верны
- налоговая декларация (представляется для взимания налога на добавленную стоимость)
- декларация валютного контроля
- экспортные и импортные лицензии

535 К транспортным документам не относятся:

- приемосдаточные акты;
- таможенная декларация
- коносаменты (при морских перевозках);
- накладные (при железнодорожных, авиа- и автоперевозках);
- универсальный транспортный документ при перевозке несколькими видами транспорта

536 В перечень документов, свидетельствующих о качестве и количестве товаров, входят:

- разрешение на погрузку, выдаваемое представителем покупателя после проведения приемочных испытаний;
- все ответы верны
- сертификат о качестве, в котором отражаются или характеристики товара, или подтверждение соответствия качества определенным стандартам; выдается он компетентными государственными органами, торговыми палатами;
- гарантийное обязательство, подтверждающее, что товар (это касается оборудования) соответствует условиям контракта;
- техническая документация (паспорт изделия, описание, инструкции по монтажу, эксплуатации и др.);

537 С помощью внешнеторговых документов осуществляются сделки с зарубежными контрагентами. К ним относятся:

- коммерческие документы
- документы по платежно-банковским операциям (инструкция по банковскому переводу, банковские гарантии, ин-кассовое поручение, товарный аккредитив и т.д.);
- все ответы верны
- документы, обеспечивающие производство экспортного товара (инструкции по изготовлению, упаковке, наряды на вывоз со склада и др.);
- документы по подготовке товара к отгрузке (инструкция по отправке, извещение об отгрузке);

538 Предмет контракта определяет

- базисные условия поставки
- все ответы верны
- вид сделки
- наименование товара

- количество товара

539 Основным документом, подтверждающий вывод тары из магазина или другого предприятия, являются:

- ведомость
 товарно-транспортная накладная
 дорожный билет
 удостоверение личности
 паспорт

540 Командность , информативность, прогнозируемость, интеграция, документирование является

- Субъектами управления рисками
 Принципами управления рисками
 Методами управления рисками
 Функциями управления рисками
 Объектами управления рисками

541 Ответственность , когда за деяния, совершаемые одним или несколькими членами более или менее организованной группы несёт ответственность вся эта группа целиком называется

- Общая
 Коллективная
 Индивидуальная
 Гражданская
 Юридическая

542 На стадии разработки бизнес- плана установление общей структуры документа следует за

- установления общей структуры документа
 определением целевых читателей
 для анализа и критики незаинтересованному лицу
 собирается информации для подготовки каждого из намеченных разделов бизнес-плана
 определения источников необходимых для создания документа информации

543 Процесс передачи части полномочий со стороны начальника своим подчиненным без передачи ответственности называется

- Продвижение
 Назначение
 Переподготовка
 Выбор
 Делегирование

544 Единственным учредительным документом акционерного общества утвержденный учредителями является

- Аудиторские документы
 Уставной капитал
 его устав
 бизнес план
 акции

545 Первый исследователь о ведении переговоров

- Ф.Беко
 Франсуа де Кальер
 Р.Дарендорф

- Ж.Ж.Руссо
- В.Гюсо

546 Коммерческий документ, который представляет собой предъявление претензий к стороне, нарушившей принятые на себя договорные обязательства, и требование возмещения убытков называется:

- демонстрация
- корреспонденция
- рекламация
- прокламация
- ассигнация

547 Какой из перечисленных не является видом конфликтов?

- нет правильного ответа
- объективный
- субъективный
- деструктивный
- конструктивный

548 Какой из перечисленных вариантов является методом разрешения конфликтов?

- прямые переговоры
- арбитраж
- посредничество
- все варианты верны
- принципиальное соглашение

549 Требования к одежде руководителя:

- универсальность
- аккуратность
- хороший вкус
- все варианты верны
- опрятность

550 Что из ниже перечисленного не следует делать, когда в вашей фирме звонит телефон

- следить за дикцией, говорить отчетливо
- предложить перезвонить, если это требуется для выяснения деталей
- превращать разговор в допрос
- поднять трубку до четвертого звонка
- сконцентрировать внимание только на беседе

551 К видам деловой корреспонденции не относят:

- письма – извещения
- письма – угрозы
- письма-подтверждения
- сопроводительные письма
- циркулярные письма

552 На бланке фирмы не рекомендуется указывать:

- телефон и факс
- дату регистрации
- регистрационный номер
- название фирмы

- банковские реквизиты

553 При ведении деловых бесед по телефону нельзя:

- благодарить и прощаться
 перебивать и не выслушивать
 задавать вопросы
 говорить грамотно и медленно
 использовать деловое приветствие

554 Специфической особенностью делового общения является:

- неформальность
 разговор по душам
 регламентированность
 неограниченность во времени
 отсутствие норм и правил

555 В зависимости от отношений между собеседниками и ситуации, телефонные разговоры делятся на:

- важные и неважные
 деловые и дружеские
 нужные и не нужные
 официальные и не официальные
 ошибочные и безошибочные

556 Какую форму распоряжения выбирает руководитель, когда хочет вызвать обсуждение, как лучше выполнить работу или подтолкнуть сотрудника к тому, чтобы он взял инициативу на себя?

- форму просьбы
 форму обращения вопроса
 форму «добровольца»
 нет правильного ответа
 форму приказа

557 Процесс создания и передачи значимых сообщений в неформальной беседе, групповом взаимодействии или публичном выступлении называется:

- коммерциализация
 коммуникация
 конфронтация
 консолидация
 концессия

558 Что из нижеследующего не является коммуникационным эффектом:

- эффект первых фраз
 эффект паузы
 эффект визуального имиджа
 эффект реализации
 эффект релаксации

559 Укажите этические требования к современному бизнесу:

- заботу о своих работниках
 формирование доверительных отношений с покупателями и клиентами
 соблюдение установленных в обществе правовых и нравственных норм
 все варианты верны

- ведение конкуренции по честным правилам

560 Укажите личностные этико-психологические качества предпринимателя:

- отсутствие страха перед нововведениями, склонность к риску
 творческий подход к делу
 целеустремленность
 все варианты верны
 чувство нового, стремление к нововведениям

561 Как называются широкий спектр документов, определяющий этические принципы компании

- кодекс поведения
 положение
 декларация
 миссия
 нет верного ответа

562 Как называется краткий документ, определяющий этические принципы компании

- технический документ
 сигнал
 кодекс поведения
 миссия
 статья нравов

563 Какой из обязательств не относится к этическим обязательствам руководителя?

- руководители несут ответственность за управленческие перспективы
 руководители несут ответственность за рабочую среду, они поощряет наличие ответственности
 руководители должны быть примером морального поведения
 руководители не несут ответственность за созданием ответственного коллектива
 руководители должны информировать своих подчиненных о своих намерениях

564 Какова обязанность в Кодексе к конкурентам компании?

- отражение права стабильных доходов
 справедливое отношение к каждому человеку
 своевременное обеспечение условий для здоровой среды
 избегание нечестных конкурентов
 верное отношение к окружающей среде

565 Что в Кодексе определяет отношения компании с производителями?

- нет верного ответа
 проявление уважения к личности и достоинству человека
 безопасность труда
 продукция и услуги высокого качества
 развитие и сохранение взаимосоотрудничества

566 Отмечают два вида сигнала при сообщении об этическом нарушении. Какой является первый?

- отсутствие информации, сигнал психического воздействия
 недоброжелательный сигнал
 посторонний сигнал
 сигнал, подающий для введения исследований внутри организации
 беспристрастный сигнал

567 Лицо, у которого любой работник, нуждающийся в помощи по этическим вопросам, связанным с работой в фирме можно получить консультацию?

- это талантливый человек
- это полномочное лицо
- это лицо, обладающее духовными ценностями
- это корпоративный омбудсмен
- это доверительный человек

568 Когда был подписан закон о коррупции?

- октябрь 2000 г
- августа 2003 г.
- июня 2001 г
- Июнь 2000 г
- сентября 2004 года

569 Что является причиной оказания доверия благонадёжности, связанной с периодическим выполнением договоров

- нет верного ответа
- усовершенствованием механизма осуществления этических принципов
- с личными обвинениями, связанными с партнёрами
- с дополнительными расходами на сборы информации о доверии партнёра
- падением уровня благотворительности

570 Какова в Кодексе цель отношений компании с обществом и общественностью

- избегание нечестных конкурентов
- своевременное обеспечение условий для здоровой среды
- развитие и сохранение взаимного сотрудничества
- быть ответственным гражданином и помогать в образовании гражданского общества
- верное отношение к окружающей среде

571 Государственные корпорации – это

- необходимые корпорации
- корпорации, где государство не владеет контрольным пакетом акций
- корпорации, где государство владеет блокирующим пакетом акций
- корпорации, где государство владеет 100%-ым пакетом акций
- особая организационно-правовая форма, разрешенная Гражданским кодексом

572 Глобальные компании реализуют на международных рынках

- нужные
- штучные товары
- однородные универсальные продукты
- дифференцированные продукты, адаптированные к национальным рынкам
- стандартные

573 Что входит в деловую информацию?

- Финансовые сведения; данные о цене; деловые планы; соглашения; квоты
- Списки клиентов и продавцов; информация о маркетинге
- Финансовые сведения; данные о цене; деловые планы
- Все выше указанные варианты верны
- Соглашения; предложения; квоты; списки персонала

574 К личностным качествам и свойствам участников бизнес переговоров, способствующих их конструктивному проведению, не относят:

- корпоративное чувство
- нервно-психическая устойчивость
- высокие моральные качества
- профессионализм
- нерешительность

575 Согласование интересов и целей участников деловых переговоров станет эффективным, если:

- стороны преследуют собственные интересы, не считаясь с интересами друг друга
- стороны не готовы к корректировке своих целей
- стороны ориентированы на решение проблемы
- отношения между сторонами плохие
- скрытые отношения сторон

576 Замещение цели на деловых переговорах называется

- проекция
- сублимация
- компенсация
- ассимиляция
- комплектация

577 Что из нижеуказанного не относится к принципу коллективного поведения?

- сохранение делового имиджа компании
- обеспечить повышение ценности компании
- отношения между корпорацией и покупателями
- сохранение секретности полученных сведений
- соблюдение норм деловых отношений

578 Что из нижеуказанного не относится к принципам коллективного поведения

- обеспечить повышение ценности компании
- соблюдение норм деловых отношений
- сохранение делового имиджа компании
- сохранение секретности полученных сведений
- нет верного ответа

579 Чем характеризуется торговая культура?

- нет верного ответа
- более высоким риском
- скоростным обратной связью и относительно низким риском
- взаимозависимостью т тесными связями
- слабой обратной связью

580 Торговый стиль соответствует стратегии ...

- сотрудничества
- компромисса
- соперничества
- нет правильного ответа
- приспособления

581 Деятельность компании создаётся на основе нижеследующих материальных ценностях. Что из них не относится к человеческим ценностям?

- всё верное
- уважение правовых и законных интересов сотрудников
- справедливость
- равенство
- сохранение от отрицательных последствий сотрудников

582 Этапы проведения коммерческих соглашений. Какой ответ не относится?

- все ответы относятся к этапам проведения коммерческих соглашений
- создание деловых партнерских отношений
- получение заказа производителем
- заключение коммерческих соглашений
- ликвидация коммерческих соглашений

583 К несостоятельному аргументу, который используется сторонами на коммерческих переговорах, относится

- показания свидетелей и очевидцев событий
- заключения экспертов
- суждения на основе подтасованных фактов
- законы, уставы, руководящие документы
- экспериментально проверенные выводы

584 К сильному аргументу, который помогает при проведении коммерческих переговорах убедить вашего партнера в вашей правильности, не относится:

- точно установленные и взаимосвязанные факты и суждения вытекающие из них
- домыслы, догадки, предположения, измышления
- показания свидетелей и очевидцев событий
- экспериментально проверенные выводы
- законы, уставы, руководящие документы

585 Деловые совещания по принадлежности бывают

- объединенные
- все варианты верны
- партийные (и других общественных организаций)
- административные
- научные и научно-технические

586 Недостатки делового совещания:

- Коллективное решение, как правило, получается излишне компромиссным
- Все варианты верны
- При коллективном решении тратится больше времени, нежели этого требует принятие индивидуального решения «сверху»
- На совещании есть реальная опасность «заговорить» решение
- Отсутствует авторство и ослаблена

587 К функциям деловых переговоров относятся

- контрольная
- все ответы верны
- регулятивная
- коммуникативная
- информационная

588 Какой метод ведения переговоров является стратегией, предназначенной для достижения всех целей фирмы?

- мягкий метод
- метод принципиальных переговоров
- нет правильного ответа
- позиционный метод
- жесткий метод

589 Существуют определенные правила, выполнение которых помогает достичь желаемого результата. Выделите то правило, которое не способствует успеху на переговорах:

- дорожить доверием партнера
- быть пунктуальным и обязательным
- избегать поверхностных ответов
- не соглашаться на компромисс
- внимательно выслушивайте все аргументы

590 Какой метод ведения переговоров предназначен, чтобы убелить партнера в необходимости оценивать проблематику переговоров с учетом общественных взаимосвязей и потребностей развития кооперации?

- нет правильного ответа
- интеграции
- вариационный
- уравнивания
- компромиссный

591 Укажите методы ведения переговоров:

- компромиссный
- уравнивания
- все варианты верны
- вариационный
- интеграции

592 Что из ниже перечисленного не является методом ведения деловых переговоров

- вариационный метод
- метод стимулирования
- метод интеграции
- компромиссный метод
- метод уравнивания

593 Что из ниже перечисленного не является этапом проведения деловых переговоров

- завершение переговоров
- отсрочка переговоров
- проведение переговоров
- подготовка переговоров
- анализ переговоров

594 Вводная часть контракта, в которой указываются номер, место и дата подписания контракта, определяют стороны (организации, фирмы), от имени которых заключается договор, называется:

- нет правильного ответа
- преамбула
- пролог
- резюме
- введение

595 Договор и Устав СП должны включать в себя следующую обязательную статью:

- порядок ликвидации предприятия
- все ответы верны
- предмет и цели деятельности предприятия
- местонахождение предприятия
- состав участников (учредителей СП), уставный фонд и органы управления предприятия

596 Коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом из страны ранее ввезенного в нее товара без его переработки, называется:

- импортно-экспортные сделки
- импортные сделки
- реэкспортные сделки
- экспортные сделки
- реимпортные сделки

597 К способам связи с аудиторией относится:

- Анкета, опрос, наблюдение
- Телефон, почта, личный контакт
- Личное интервью, компьютерный опрос
- Глубинное интервью и опрос
- Телефон, компьютер, личный контакт

598 Из каких частей состоит анкета?

- Реквизитная часть и конечная часть
- Введение, основная часть и реквизитная часть
- Введение и основная часть
- Основная часть и реквизитная часть
- Начальная часть и реквизитная часть

599 Контроль за качеством продукции:

- отражает контроль за реализацией продукции на рынках сбыта.
- отражает операции, связанные с проверкой соответствия технологических процессов необходимым требованиям;
- отражает контроль за своевременным ремонтом используемого оборудования;
- отражает операции, связанные с проверкой соответствия производства продукции нормам времени;
- отражает операции, связанные с проверкой соответствия продукции определенным стандартам, фабрично-заводским нормативам;

600 Из чего состоит основное условие оперативного регулирования в производственном процессе?

- материальное стимулирование;
- проектирование работы;
- соблюдение технологического порядка;
- размещение оборудования;
- размещение работников;

601 Что не относится к задачам социального обслуживания на предприятии?

- совершенствование организации социальных условий
- проектирование мероприятий по повышению фондовооруженности труда на предприятии
- обеспечение достижения высокого эффекта от мероприятий социальной направленности
- обеспечение активного участия трудового коллектива в разработке и проведении мероприятий социального направления
- проектирование мероприятий социального направления по организации социального развития трудового коллектива;

602 Какой фактор учитывается при управлении социальным развитием трудового коллектива?

- ремонтпригодность
- фондоотдача
- психологический
- амортизация оборудования
- унификация

603 Какой фактор не учитывается при улучшении условий работы предприятия?

- уровень звука
- правильное освещение
- нормальная температура;
- влияние на организм производственной среды;
- уровень квалификации работников

604 Что из перечисленных неверно с точки зрения роли решения социальных проблем трудового коллектива?

- в трудовом коллективе формируется образ жизни работника
- трудовой коллектив – основа проявления творческого потенциала каждого работника
- трудовой коллектив играет основную роль в учреждении предприятия
- на каждом предприятии трудовые отношения составляют основу социальных процессов
- трудовой коллектив занимает особое место в организации общественного производства

605 Торговля предметами потребления влияет ли на увеличение свободного времени членов общества

- торговля предметами потребления не связана со свободным временем членов общества
- торговля влияет на свободное время членов общества
- если темпы товарооборота высокие, то может влиять
- влияет, если применяются прогрессивные формы обслуживания
- нет, не влияет

606 Что не входит в основополагающие принципы организации ассоциаций (союзов, концернов, холдингов и проч.) юридических лиц?

- добровольность объединения на основе экономических интересов равноправие участников совместной деятельности
- свобода выбора организационной формы объединения и самоуправления участников и объединения в целом
- организация отношений между участниками на договорной основе
- принудительное объединение участников совместной деятельности
- равноправие участников совместной деятельности

607 Изучение микроспроса на уровне розничного предприятия может ли осуществляться посредством ярмарок, покупательских конференций?

- зависит от месторасположения предприятия
- ярмарки и покупательские конференции одна из форм изучения спроса на товары в розничных предприятиях
- нет, это не приемлемо
- да, возможно, но не всегда
- ярмарки и покупательские конференции для изучения спроса используются в оптовой торговле

608 Как влияет развитие массового питания на увеличение свободного времени членов общества?

- влияет в зависимости от численности работников отрасли
- увеличивает свободное время
- уменьшает свободное время
- влияет, если применяются прогрессивные формы обслуживания
- влияет в зависимости от объема товарооборота

609 Выигрыш, наследство, дар можно ли отнести к индивидуальным доходам работников?

- зависит от того, кем оставлено наследство
- нет, нельзя
- можно
- в зависимости от выигрыша
- во многих случаях нельзя

610 Уровень заработной платы зависит ли от степени развития производительных сил общества?

- производительные силы общества не влияют на уровень заработной платы
- зависит
- зависит в частном секторе
- нет, не зависит
- зависит от отрасли экономики

611 Заработная плата - это:

- величина основных источников доходов населения
- цена труда, выплачиваемая работнику за пользование его трудом
- сумма выплат работнику за его труд
- вознаграждение за трудовую деятельность
- источник дохода работников в государственном секторе

612 Назовите основные виды заработной платы:

- средняя заработная плата, выплачиваемая работникам торговых предприятий
- номинальная и реальная
- заработная плата по совместительству
- реальная, выплачиваемая ежемесячно
- заработная плата по основному месту работы

613 Какова взаимосвязь между средней заработной платой и производительностью труда торгового работника?

- есть только в розничной торговле
- нет никакой взаимосвязи
- есть взаимосвязь
- с ростом производительности труда средняя заработная плата увеличивается
- есть в торговле продовольственными товарами

614 Перечислите виды повременной формы оплаты труда

- повременно-сдельная
- бестарифная, гибкая
- повременно остаточная, контрактная
- простая повременная, повременно-премиальная
- комиссионная, система плавающих окладов

615 Труд в предприятиях массового питания - это

- деятельность, направленная на
- деятельность, направленная на продажу товаров
- труд, направленный на воспроизводство
- целесообразная, сознательная деятельность людей, направленная на предметы труда
- деятельность, направленная на смену форм стоимости

616 Производительность труда (средняя выработка на одного работника) с учетом изменения цен и структуры товарооборота определяется:

- все вышеперечисленные верны

- путем деления средней выработки в текущих ценах на индекс цен и индекс трудоемкости
- путем умножения средней выработки в текущих ценах на индекс цен и индекс трудоемкости товарооборота;
- путем деления средней выработки в текущих ценах на индекс цен и умножения на индекс трудоемкости товарооборота.;
- нет правильного ответа

617 Ручной труд используется ли в современных условиях в торговле?

- в розничной торговле трудовые процессы полностью механизированы
- большинство трудовых ресурсов в торговле механизированы
- используется в оптовой торговле
- большинство трудовых процессов в торговле выполняются вручную
- все операции в торговле механизированы и ручной труд отсутствует

618 Какие основные задачи анализа издержек обращения?

- анализ затрат на реализацию отдельных видов товаров
- исследование факторов, оказывающих влияние на общий уровень затрат, и количественное измерение этого влияния
- изучение объема, структуры и динамики издержек в целом и по отдельным статьям расходов
- все ответы верны
- определение экономии или перерасхода средств (в целом и по отдельным статьям)

619 Каким образом участвуют в процессе обращения товаров оборотные средства?

- многократно
- несколько раз
- систематически
- поглощаются в одном цикле купли-продажи
- в зависимости от объема товарооборота

620 На размер оборотных средств влияет ли организация документооборота?

- не влияет
- зависит от обстановки
- не имеет никакого отношения
- да, обязательно
- зависит от объема товарооборота

621 Конъюнктура рынка влияет ли на величину торговых надбавок?

- зависит от стратегии ценообразования
- зависит от ценовой политики предприятия
- нет, не имеет отношения
- да, конечно
- зависит от объема реализации

622 Учитываются ли издержки обращения в торговой надбавке?

- сальдо штрафов
- нет, не включаются
- не всегда
- да, обязательно
- в надбавки включаются доходы от операций с тарой

623 Укажите ряд внутренних факторов, имеющих влияние на размер прибыли торгового предприятия:

- величина валового дохода
- скорость оборачиваемости товаров
- уровень издержек обращения

- все перечисленные факторы влияют на размер прибыли торгового предприятия
- эффективность использования основного капитала

624 Укажите вариант в котором правильно указаны источники формирования финансовых ресурсов торгового предприятия:

- взносы юридических и физических лиц
- средства, поступающие в порядке перераспределения
- собственные и приравненные к ним средства
- средства, мобилизованные на финансовом рынке, собственные и приравненные к ним средства, средства, поступающие в порядке перераспределения
- средства, мобилизованные на финансовом рынке, страховые возмещения

625 Укажите главный документ используемый при оценке финансового состояния торгового предприятия?

- структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования
- вся кредитная документация
- отчет о прибылях и убытках
- бухгалтерский баланс и приложения к нему
- кредитный договор, определяющий права и обязанности участников кредитной сделки

626 Товарный отчет представляет собой?

- документ, отражающий движение тары в торговом предприятии
- документ о сумме реализованных товаров
- документ, в котором отражаются в стоимостном выражении остатки товаров
- документ, отражающий движение товарных ценностей в торговом предприятии
- первичные документы о поступлении товаров

627 Что предлагает свободный профессиональный представитель

- общение группой
- торговые марки
- партнёрство
- услуги своего ума
- согласованность в ценах

628 Как называется речевое общение между собеседниками, которые имеют необходимые полномочия от своих организаций и фирм для установления деловых отношений, разрешения деловых проблем или выработки конструктивного подхода к их решению?

- все варианты верны
- беседа приятелей
- дружеская беседа
- деловая беседа
- задушевная беседа

629 Какую функцию не выполняет деловая беседа?

- стимулирование деловой активности
- совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов
- взаимное общение работников из одной деловой сферы
- срыв деловых контактов
- контроль и координирование уже начатых деловых мероприятий

630 Что не является недостатком культурной торговли?

- высокая текучесть кадров

- доминирует мышление краткосрочного успеха
- количество превалирует над качеством
- низкая текучесть кадров
- сотрудники чувствуют свою связь прежде всего с коллективом и меньше с предприятием

631 Как называется этика, сущность которой может заключаться в фирменных традициях, символах, легендах, передаваемых устно каждому новичку данного трудового коллектива?

- нет правильного ответа
- правовая этика
- политическая этика
- корпоративная этика
- социальная этика

632 На основе миссии разрабатываются ... организации

- Финансовые
- Стратегические
- Тактические
- Оперативные
- Производственные

633 Как называется фирма, созданная со стороны одного или нескольких физических и юридических лиц, уставный фонд которой делится на доли в объеме, устанавливаемом учредительским договором

- Фирма с дополнительной ответственностью
- Фирма с ограниченной ответственностью
- Акционерные общества
- Долевая и совместная фирма
- Индивидуальная фирма

634 Закончите мысль: Клинингинг – ... деловых процессов с целью обретения радикальных, схожих со скачками продвижений в деятельности фирмы

- проведение
- реорганизация
- управление
- поздравление
- замораживание

635 Лицо в какой-либо группе, пользующееся большим, признанным авторитетом, обладающее влиянием, которое проявляется как управляющие действия является

- Главой
- Лидером
- Председателем
- Начальником
- Боссом

636 Процесс наблюдения и регистрации данных о каком либо объекте на неразрывно примыкающих друг к другу интервалах времени, в течение которых значения данных существенно не изменяются

- Планирование
- Мониторинг
- координация
- Организация
- Контроль

637 Вариант кодекса с подробной регламентацией этики поведения сотрудников

- моральный
- декларативный вариант
- профессиональный
- культурный
- Развернутый

638 Обязанность и готовность субъекта отвечать за совершенные действия, поступки и их последствия является

- Власть
- Действия
- Ответственность
- Делегирование
- Субъект

639 Беседа, направленная на сбор информации об опыте, уровне знаний и оценку профессионально важных качеств претендента

- Тесты на профпригодность
- Интервью
- Биографические тесты и изучение биографии
- Оценка
- Общие тесты способностей

640 Уровни реакции покупателя можно классифицировать по следующим категориям:

- познавательная реакция, эмоциональная реакция, поведенческая реакция
- когнитивная реакция, эмоциональная реакция, аффективная реакция
- познавательная реакция, когнитивная реакция, аффективная реакция
- познавательная реакция, поведенческая реакция
- познавательная реакция, когнитивная реакция, эмоциональная реакция

641 К культурным факторам не относятся:

- Социальное положение
- Социальное положение; Культура
- Культура
- Семья
- Субкультура

642 К психологическим факторам не относятся:

- Убеждения
- Восприятие
- Восприятие; мотивация
- Этап жизненного цикла семьи
- Мотивация

643 Одной из трех основных целей проведения разведывательных исследований является:

- усиление планомерно – экономической дисциплины
- выявление бизнес – секретов конкурентов
- увеличение степени информированности руководства на счет трудовой дисциплины
- выдвижение состава нового руководства предприятия
- формирование проблемы с целью проведения более точного исследования

644 Целью проведения каузальных исследований является:

- обеспечение взаимоувязки между структурными подразделениями предприятия

- определение частоты взаимосвязи между одной независимой переменной и остальными переменными
- получение количественного выражения влияния независимой переменной на зависимую переменную
- определение частоты взаимосвязи между несколькими независимыми переменными
- корректировка деятельности предприятия

645 Одной из целей проведения описательных исследований является:

- усиление контроля над сотрудниками
- разработка специальных прогнозов
- описание технологии работы предприятия
- описание системы логистики предприятия
- описание структуры спроса

646 Психологические факторы, влияющие на поведение потребителей, включают:

- восприятие, усвоение, убеждение и отношение
- мотивацию, восприятие, усвоение, убеждение и отношение
- мотивацию, восприятие, усвоение, тип личности
- референтные группы, мотивацию, восприятие, усвоение
- роли и статусы, мотивацию, восприятие, убеждение

647 В основном они оказывают существенное влияние на покупательское поведение:

- образ жизни, референтные группы, семьи
- референтные группы, семьи, роли и статусы
- субкультура, референтные группы, семьи влияющие сбыт товаров предприятия
- культура, семьи, референтные группы
- референтные группы, роли и статусы, социальные классы

648 Референтные группы – это:

- группа покупателей, имеющих один и тот же мотив для покупки товара
- группы, которые оказывают прямое или косвенное влияние на отношение человека к чему или кому-либо и его поведение
- все ответы верны
- группа покупателей, имеющих одни и те же убеждения
- группа людей с общей системой ценностей

649 Контактные аудитории - это:

- клиенты предприятия
- посредники, осуществ
- предприятия, контактирующие с предприятием и обеспечивающие его материальными ресурсами
- совокупность лиц, заинтересованных в деятельности предприятия и помогающих ему в достижении поставленной цели
- контактирующие с предприятием и обеспечивающие его материальными ресурсами

650 Спрос - это:

- особая форма потребности, требующая удовлетворения
- часть потребности, которая может быть удовлетворена, если покупатель способен заплатить за него
- все вещи, нужные человеку
- спрос индивидуален, у него нет определения
- совокупность нужд общества

651 Деловой риск – это:

- риск провала коммерческого проекта
- риск неисполнения обязательств по договору купли-продажи
- нет правильного варианта

- риск неоплаты задолженностей дебитором
- риск разрушения деловых отношений

652 Лицензионное соглашение – это:

- полное право лицензиату на использование патента или ноу-хау в течение срока действия соглашения и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятельного использования технологии в течение этого срока.
- международная торговая сделка, в результате которой собственник изобретения представляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.
- международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.
- документ, подтверждающий право использовать ноу-хау без патента на изобретение
- монопольное право лицензиата использовать технологию и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии на ноу-хау, их продажи на определенной иностранной территории.

653 Патентное соглашение:

- международная торговая сделка, в результате которой собственник изобретения представляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.
- это международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.
- полное право лицензиату на использование патента или ноу-хау в течение срока действия соглашения и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятельного использования технологии в течение этого срока.
- монопольное право лицензиата использовать технологию и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии на ноу-хау, их продажи на определенной иностранной территории.
- документ, подтверждающий право использовать ноу-хау без патента на изобретение

654 Какая из нижеследующих относится к классификации деловых культур по отношению ко времени:

- Мужественная деловая культура и женственная деловая культура
- Монохромные деловые культуры
- Деловая культура конкретных истин
- Деловая культура универсальных истин
- Деловая культура с максимальным стремлением избежать неопределенность и без ярко выраженного такого стремления

655 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям претендента на рыночное лидерство:

- стратегия следования за лидером
- стратегия прямой атаки
- стратегия упреждающей деятельности
- ответная реакция на «вызов» конкурента
- концентрированная стратегия

656 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям рыночного лидера:

- Стратегия на вызов конкурента
- стратегия защиты рыночной доли
- стратегия следования за лидером
- фланговая атака
- стратегия прямой атаки

657 Доверительный интервал – это:

- Диапазон, по которому определяются меры центральной тенденции
- диапазон, крайним точкам которого соответствует определенный процент определенных ответов на какой-то вопрос

- величина несхожести ответов респондентов
- среднее расстояние от средней оценки ответов каждого респондента на определенный вопрос
- диапазон, квартилям которого соответствует определенный процент определенных ответов на какой-то вопрос

658 Ошибку контура выборки определяют:

- при проектировании выборочного плана
- при получении «списка» совокупности
- При определении методов доступа к совокупности
- при проверки выборки на соответствие требованиям
- при достижении нужной численности выборки

659 Начальным этапом формирования выборочного плана является:

- проектирование выборочного плана
- получение списка совокупности
- определение методов доступа к совокупности
- Определение методов сбора информации
- определение соответствующей совокупности

660 Полная перепись всех потребителей целесообразна в следующих случаях:

- Невысокая цена ошибки выборки
- Большой размер генеральной совокупности
- Временные ограничения
- Небольшой разброс характеристик
- небольшой размер генеральной совокупности

661 Полная перепись всех потребителей не целесообразна в следующих случаях:

- небольшой размер генеральной совокупности
- Высокая цена ошибки выборки
- высокая цена систематической ошибки
- невысокая цена систематической ошибки
- большая продолжительность

662 Анализ протокола – это:

- выяснение глубинных отношений респондента к объекту путем его сравнения с противоположностью
- помещение респондента в определенную ситуацию по принятию решения и описание им всех факторов, которыми он руководствовался при принятии данного решения
- интервью об использовании товаров, вызывающих к себе эмоциональное отношение
- выяснение глубинных психологических и эмоциональных первопричин принятия потребителем решения о покупке
- интервьюер не затрагивает общих, социально значимых проблем, а спрашивает о личном

663 Отметьте правильную последовательность этапов проведения наблюдения:

- определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; подготовка технических документов и оборудования; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми
- определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми; подготовка технических документов и оборудования
- определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; подготовка технических документов и оборудования

- определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; подготовка технических документов и оборудования; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми
- установление объекта и предмета наблюдения; подготовка технических документов и оборудования; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов

664 Какие документы не предоставляет предприятие в таможенные органы, осуществляя операции по импорту?

- документ, подтверждающий происхождение товара
- сертификат качества товара
- декларация таможенного груза
- инвойс
- свидетельство государственной регистрации

665 Какие документы не представляет предприятие в таможенные органы, осуществляя экспортные операции?

- декларация таможенного груза
- документ о происхождении экспортируемой продукции
- устав предприятия
- код предприятия, установленный Государственным комитетом статистики
- контракты, заключенные с иностранными лицами

666 Укажите основные товаросопроводительные документы, используемые при отгрузке или получении товаров:

- договор поставки, кассовая книга, платежная ведомость
- счет-фактура, различные накладные, счета и денежные документы
- кассовые чеки, книга кассира-операциониста, счет-фактура
- договор о материальной ответственности кассира, денежный чек, приходный ордер
- журнал учета получаемых от поставщиков счетов-фактур, требование-поручение, денежный чек

667 К оптовой торговле относится этот вид деятельности:

- проведение фирмой банкета на 150 персон с полным обслуживанием в кафетерии
- проведение переговоров брокером с производителем в целях заключения договора о поставке партии железобетона одной из строительных организаций
- доставка реализуемого товара покупателю в крупных размерах
- доставка реализуемого товара в вагонах покупателю
- приобретение ящика яблок на овощебазе для заготовок на зиму

668 К вознаграждению посредников имеет отношение следующий тип скидки с цены:

- вознаграждение посредников запрещено законом
- за количество
- в связи с особыми условиями поставки
- за условия «франко- станция отправления»
- в связи с условиями ДАФ

669 Разновидности одного и того же товара являются:

- Марками-конкурентами
- Товарно-видовыми конкурентами
- Конкурентами-желаниями
- Торговыми марками
- Товарно-родовыми конкурентами

670 Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление:

- показать высокое качество товара продавца или группы продавцов
- выделить товар продавца или группы продавцов среди товаров конкурентов и идентифицировать его
- в упрощении учёта товара продавца или группы продавцов
- обратить внимание на широту товарной номенклатуры продавца или группы продавцов
- показать высокие потребительские свойства товара продавца или группы продавцов

671 Что из ниже перечисленного является сильным аргументом, который поможет вам на коммерческих переговорах убедить вашего партнера в вашей правильности:

- выводы из неполных статистических данных
- доводы личного характера
- экспериментально проверенные выводы
- доводы, версии и обобщения, сделанные на основе догадок, предположений, ощущений
- аналогии и непоказательные примеры уда персонала

672 Для этих товарных групп, личные продажи являются предпочтительными:

- потребительских товаров
- товаров производственно-технического назначения
- строительных материалов
- продовольственных товаров
- сельскохозяйственных товаров

673 Специфические цели потребительских ассоциаций охватывают также следующие уровни:

- промышленников
- производителей
- зарубежных продавцов
- коммерческие организации
- правозащитные организации

674 Конечным элементом в простой модели покупательского поведения является:

- нейтрализация воздействия
- ответная реакция покупателя
- покупатель
- результат
- покупка товара или услуги

675 Культурный фактор покупательского поведения включает следующие составляющие:

- культуру, референтные группы и субкультуру
- культуру, субкультуру и социальные классы
- семью, культуру, субкультуру
- религию, национальный менталитет, воспитание
- тип личности культуру и социальные классы

676 Основные типы деловых закупок, это:

- повторная закупка без изменений, повторная закупка с изменениями, закупки для решения новых задач
- повторная закупка без изменений, закупки для решения производственных проблем, повторная закупка с изменениями
- закупки без изменений, закупки для решения производственных проблем
- повторная закупка без изменений, повторная закупка с изменениями, личные закупки
- закупки для решения новых задач, повторяющиеся закупки

677 Эти социальные факторы оказывают существенное влияние на покупательское поведение:

- общественное положение

- образ жизни
- традиции
- национальный менталитет
- референтные группы; семья; социальные роли и статусы

678 К стратегиям изменения установки нельзя отнести стратегии:

- Изменения убеждений относительно бренда
- Изменение товара
- Изменения покупательских привычек
- Изменения значимости атрибутов
- Привлечение внимания к незамеченным свойствам

679 В расширенной модели покупательского поведения прочие раздражители включают в себя:

- конкуренцию, спрос, возможности, рынки
- экономический, научно-технический, политический и культурный факторы и т.д.
- уровень развития информатики
- инфраструктуру рынка, социальные классы, политико-правовой фактор
- состояние образования и здравоохранения

680 В расширенной модели покупательского поведения прочие раздражители включают в себя также:

- спрос фактор
- политический фактор
- конкуренцию
- возможности
- инфраструктуру рынка

681 В расширенной модели покупательского поведения в состав прочих раздражителей включают также:

- социальные классы
- научно-технические факторы
- конкуренцию
- политико-правовой фактор
- инфраструктуру рынка

682 В расширенной модели покупательского поведения в состав прочих раздражителей входит:

- наличие эмоционального порыва
- экономический фактор
- политико-правовой
- инфраструктура рынка
- социология труда

683 В процессе принятия решений о покупке товара учитываются эти критерии:

- рост и доля рынка
- характер процесса принятия решения и вовлечённость потребителя
- вовлечённость потребителя и доля рынка
- характер процесса принятия решения и привлекательность рынка
- привлекательность рынка и состояние предприятия

684 Модель покупательского поведения основывается на:

- потребность- реакция
- образ жизни- реакция
- спрос - реакция

- стимулы (раздражители) - реакция
- покупательские возможности - реакция

685 Если покупатель считает покупку несущественной и постоянно выбирает одну и ту же марку товара, без какой-либо обработки информации и оценки марок, то это:

- консерватор
- инерция
- сложный процесс принятия решения
- диссонанс
- приверженность марке

686 Какая из указанных ниже групп потребителей сразу же приобретает товар, вышедший на рынок, является более склонной к новшествам и риску:

- приверженцы марке
- принадлежащие к высокой социальной группе
- суперноваторы
- консерваторы
- модники

687 Личностные факторы, влияющие на поведение потребителей, включают:

- роли и статусы, образ жизни, семьи, тип личности
- возраст и этап жизненного цикла семьи, работу, экономические условия, тип личности, стиль жизни
- образ жизни, семьи, тип личности
- уровень доходов, возраст и этап жизненного цикла семьи, работу
- референтные группы, работу, экономические условия, тип личности, уровень доходов

688 Факторы культурного порядка :

- образ жизни
- социальное положение
- семейное положение
- роли и статусы
- референтные группы

689 Позиции партнера на коммерческих переговорах моделируют, не учитывая следующий момент

- интересы партнера, которые совпадают с собственными интересами
- интересы партнера, которые не совпадают с собственными интересами
- исходные установки
- пол и возраст партнера
- тактики, к которым партнер отдает предпочтения

690 Важным критерием при формировании делегации участвующей в международных переговорах относят

- низкая коммуникативность
- профессионализм
- психологическая несовместимость
- недостаточность навыков
- небольшой опыт

691 Формирование делегации участвующей в международных переговорах охватывает:

- назначение главы
- подбор конкретных кандидатур
- все ответы верны

- уточнение количественного состава группы
- уточнение персонального состава группы

692 К основным преимуществам совершения сделок через посредников не относится:

- посреднику можно доверять оформление документов, связанных с торговыми сделками;
- в некоторых случаях при посредничестве, например, через агентские фирмы, за свою деятельность посредник получает комиссионное вознаграждение, независимо от конечных результатов сделок для потребителя
- изготовитель освобождается от собственной широкой сбытовой сети, экономя при этом соответствующие финансовые, материальные, трудовые ресурсы и переключаясь, главным образом, на производственные заботы;
- используя значение товарного рынка, посредник может способствовать заключению товарных сделок на наиболее выгодных условиях;
- посредник принимает на себя ручательство за совершение торговых сделок;

693 Коммерческо-посредническая деятельность интегрирует в себе следующие направления

- планирование объемов закупки и ее организация (посреднику важно, что купить, в каком количестве, по какой цене, в какое время, у кого именно);
- все ответы верны
- организация товародвижения и совершение торговых сделок;
- определение оптимальных продажных и закупочных цен, соответствующих качеству товара, его конкурентоспособности, сложившейся ситуации на рынке;
- поиск и выбор наилучшего партнера из числа изготовителей и потребителей товарной продукции;

694 Потребности общества на товарную продукцию подразделяются на:

- потребности, связанные с определенными обязательствами каждого человека в семье, личной жизни;
- все ответы верны
- потребности, возникающие вследствие включения людей в деятельность больших коллективов – производственных и непроизводственных
- потребности, возникающие, вследствие общения и деятельности в малых социальных группах
- потребности, продиктованные общественными условиями проживания людей, предусматривающими подчинение законам, подзаконным актам и правилам общежития;

695 Что собой представляет договорная документация?

- договор;
- все ответы верны.
- инструкции по ведению контроля и учета выполнения договорных условий;
- соглашения по организации процесса подачи заявок и выполнения поставок;
- каталоги материалов

696 Какие документы обязательно использует поставщик, выполняя поставки товаров?

- копию заказа, уведомление об отгрузке, уведомление о получении товара, сопроводительное письмо, документ доставщика;
- все ответы верны
- копию заказа, уведомление об отгрузке, уведомление о получении товара;
- копию заказа, сопроводительное письмо, уведомление об отгрузке;
- копию заказа, уведомление об отгрузке, сопроводительное письмо, книгу регистрации товаров

697 Какие документы по закупкам должны заполняться с использованием порядкового номера?

- все ответы верны
- товарно-транспортная накладная, грузовая таможенная декларация, счет-фактура;
- товарно-транспортная накладная, счет-фактура;
- заказ на поставку
- ответы неверны

698 Клиринговые соглашения -это

- договор купли-продажи, предусматривающий взаимную поставку товаров за равную стоимость
- межправительственные соглашения о взаимном зачете встречных требований и обязательств, вытекающих из стоимостного равенства товарных поставок и оказываемых услуг
- торговля, которая осуществляется в открытом море с заменой документации и сменой места назначения товаров
- одна из форм встречной торговли, при которой страна реципиент рассчитывается поставками товаров безотносительно к импортируемой продукции, технологии или оборудованию
- безвалютный, но оцененный в деньгах сбалансированный обмен товарами, оформленный прямым договором

699 Какая форма товарообменных операций применяется для экспорта продукции, в которую входит современная технология:

- встречные закупки
- клиринговые сделки «офсет»
- компенсационные соглашения
- офсетная сделка
- бартерные сделки

700 При какой форме товарообменных операций в качестве условия получения экспортного заказа экспортер берет на себя обязательство купить товары или услуги в определенной стране:

- клиринговые сделки «офсет»
- компенсационные соглашения
- бартерные сделки
- встречные закупки
- клиринговые сделки «свич»

701 Встречные закупки –это:

- торговля, которая осуществляется в открытом море с заменой документации и сменой места назначения товаров
- безвалютный, но оцененный в деньгах сбалансированный обмен товарами, оформленный прямым договором
- договор купли-продажи, предусматривающий взаимную поставку товаров за равную стоимость
- одна из форм встречных операций в международной торговле, которая предполагает как обмен товарами, так и предоставление возможности вкладывать капитал взамен различного рода услуг и льгот
- одна из форм встречной торговли, при которой страна реципиент рассчитывается поставками товаров безотносительно к импортируемой продукции, технологии или оборудованию

702 Компенсационные сделки – это:

- одна из форм встречной торговли, при которой страна реципиент рассчитывается поставками товаров безотносительно к импортируемой продукции, технологии или оборудованию
- одна из форм встречных операций в международной торговле, которая предполагает как обмен товарами, так и предоставление возможности вкладывать капитал взамен различного рода услуг и льгот
- договор купли-продажи, предусматривающий взаимную поставку товаров за равную стоимость
- безвалютный, но оцененный в деньгах сбалансированный обмен товарами, оформленный прямым договором
- торговля, которая осуществляется в открытом море с заменой документации и сменой места назначения товаров

703 Императивные сроки предполагают:

- устанавливаются путем указания координат, напр. «своевременно», «без промедления» и т.д.
- сроки поставок не могут быть изменены по соглашению сторон
- сроки поставок предусматривают законодательствами обеих стран-контрагентов возможности изменения сроков на основании соглашения сторон
- должны осуществляться поставки по схеме «точно вовремя»
- необходимо точное их исчисление путем указания их начала и окончания

704 По срокам поставки международные сделки купли-продажи подразделяются на:

- определенные, неопределенные, реимпортные
- определенные, неопределенные, императивные, диспозитивные
- императивные, диспозитивные, реэкспортные
- Императивные, определенные, срочные
- диспозитивные, срочные, бессрочные

705 Реэкспортная сделка в международной торговле – это:

- операцию обратного привоза из-за границы отечественных товаров, не проданных на иностранном аукционе, забракованных иностранным покупателем, не подвергшихся там переработке или возвращаемых в связи с неплатежеспособностью покупателя
- покупка товара у иностранного продавца, ввоз его в страну покупателя, а затем перепродажу этого товара (без его переработки) за границу иностранному покупателю
- это продажа иностранному покупателю товара с вывозом его из страны продавца за границу
- акт осознанных, целенаправленных действий субъектов рынка, совершая которые они стремятся к достижению определенных правовых последствий
- покупка товара у иностранного продавца и ввоз его в страну покупателя с последующей реализацией на внутреннем рынке

706 Импортные сделки в международной торговле – это:

- покупка товара у иностранного продавца, ввоз его в страну покупателя, а затем перепродажу этого товара (без его переработки) за границу иностранному покупателю
- покупка товара у иностранного продавца и ввоз его в страну покупателя с последующей реализацией на внутреннем рынке
- это продажа иностранному покупателю товара с вывозом его из страны продавца за границу
- акт осознанных, целенаправленных действий субъектов рынка, совершая которые они стремятся к достижению определенных правовых последствий
- операцию обратного привоза из-за границы отечественных товаров, не проданных на иностранном аукционе, забракованных иностранным покупателем, не подвергшихся там переработке или возвращаемых в связи с неплатежеспособностью покупателя

707 Экспортные сделки в международной торговле – это:

- покупка товара у иностранного продавца, ввоз его в страну покупателя, а затем перепродажу этого товара (без его переработки) за границу иностранному покупателю
- это продажа иностранному покупателю товара с вывозом его из страны продавца за границу
- акт осознанных, целенаправленных действий субъектов рынка, совершая которые они стремятся к достижению определенных правовых последствий
- покупка товара у иностранного продавца и ввоз его в страну покупателя с последующей реализацией на внутреннем рынке
- операцию обратного привоза из-за границы отечественных товаров, не проданных на иностранном аукционе, забракованных иностранным покупателем, не подвергшихся там переработке или возвращаемых в связи с неплатежеспособностью покупателя

708 Сделка в международной торговле – это:

- покупка товара у иностранного продавца, ввоз его в страну покупателя, а затем перепродажу этого товара (без его переработки) за границу иностранному покупателю
- акт осознанных, целенаправленных действий субъектов рынка, совершая которые они стремятся к достижению определенных правовых последствий
- это продажа иностранному покупателю товара с вывозом его из страны продавца за границу
- покупка товара у иностранного продавца и ввоз его в страну покупателя с последующей реализацией на внутреннем рынке
- операцию обратного привоза из-за границы отечественных товаров, не проданных на иностранном аукционе, забракованных иностранным покупателем, не подвергшихся там переработке или возвращаемых в связи с неплатежеспособностью покупателя.

709 Международное соглашение по упаковке и маркировке АТК - это:

- Международный морской код для опасных грузов;
- Международное соглашение о транспортировке опасных грузов;
- Международное соглашение о хранении токсичных грузов

- Международное соглашение о хранении радиоактивных грузов
- Международное соглашение по маркировке опасных грузов, перевозимых воздушным путем

710 Международное инжиниринговое соглашение – это:

- передача лицензиатом лицензиару части акции своих предприятий в качестве платежа за предоставленную лицензию
- периодическое отчисление от дохода покупателя в течение периода действия лицензионного соглашения, зависящее от размера прибыли, получаемой от коммерческого использования лицензии
- зафиксированный в лицензионном соглашении единовременный платеж, не связанный во времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемый на основе экспертных оценок
- представляет собой отчисления лицензиару части прибыли получаемой лицензиатом от коммерческого использования предмета лицензии
- сделка по предоставлению комплекса услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, оказываемых как специализированными инжиниринговыми фирмами, так и компаниями, работающими в прогрессивных отраслях науки и техники

711 К формам международной передачи технологий не относится:

- соглашение о научно-техническом сотрудничестве и научно-техническом кооперировании.
- инжиниринговое соглашение;
- проектное соглашение
- патентное соглашение;
- лицензионное соглашение;

712 Для авторитарного стиля руководства характерно:

- децентрализация управления
- широкое использование администрирования, наказаний
- внимание администрации к проблемам развития персонала
- свободный обмен информацией между руководителем и подчиненными
- участие сот рудников в принятии решений

713 Разновидности подчинения:

- цели, награды, наказание
- противодействие, уступчивость
- согласованность, сплоченность
- восприятие, ценности
- согласие, солидарность, сопричастность

714 Этот метод отбора считается достаточно надежным источником информации о кандидате, однако характеризуют лишь прошлую деятельность:

- медосмотр
- специальный анализ анкет
- целевое собеседование
- тестирование
- графологическая и психологическая экспертиза

715 Этот метод отбора дает возможность оценить интеллект, профессионализм, эрудицию, сообразительность, инициативность, причины ухода с прежнего места и т.д.:

- медосмотр
- целевое собеседование
- тестирование
- специальный анализ анкет
- графологическая и психологическая экспертиза

716 В чем заключается сущность начального контроля:

- используется после осуществление контроля по хозяйственным задачам
- осуществляется непосредственно при выполнении работ
- осуществляется до начала выполнения хозяйственных операций
- после выполнение работы используется обратная связь
- используется в назначенное время и после завершение технологических операций

717 Деловой туризм —это:

- вид туризма, целью которого является знакомство и изучение культуры и образа жизни редких или экзотических народностей, исчезающих племён
- туризма, целью которого являются деловые поездки сотрудников, конгрессно-выставочный и инсентив-туризм, проведение событийных мероприятий
- туризма, целями которого являются отдых, лечение или спор
- вид туризма, целью которого является изучение дикой природы, пребывание в естественной природной среде без нарушения ее целостности
- проживание в племени, в котором сохранился первобытный строй без всяких благ цивилизации или вдали от обжитых мест среди аборигенов, живущих натуральным хозяйством

718 Переговоры, отличающиеся привлечением третьей нейтральной стороны

- материальные, моральные
- открытые, закрытые
- двухсторонние, многосторонние
- функциональные, дисфункциональные
- справедливые, несправедливые

719 Кандидат в предприниматели должен обладать следующими чертами характера:

- активность, инициативность
- ответственность
- решительность
- оптимизм
- все ответы верны

720 Слухи – это:

- форма отображения количественной информации
- информация, базирующаяся на умозаключениях, подсчетах и статистических расчетах
- неподтвержденные, непроверенные факты
- совокупность фактов, представленных в систематизированной, обобщенной форме
- простейший вид информации: событие или условие, непосредственно наблюдаемое

721 Что не включает в себя аудиторский договор:

- ответственность сторон
- рекламную смету
- предмет и сроки проверки
- объем консультационных услуг
- размер и порядок оплаты

722 Какие услуги относятся к деловым услугам:

- Развлечения
- Франчайзинг
- Трудоустройство
- Образование
- Путешествия, образование

723 Какие услуги относятся к личным услугам:

18.01.2017

- Франчайзинг
- Трудоустройство
- Аудит
- Безопасность
- Наем персонала

724 К деловым услугам не относится:

- наем персонала
- безопасность
- аудит
- франчайзинг
- образование