

3732_Az_Qiyabi_Yekun imtahan testinin sualları

Fənn : 3732 Münaqişələr xidməti

1- münaqişəli münasibətlərin kəskinləşməsi ilə əlaqədar münasibətlərin “şaqli vəziyyət”də inkişafı. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

2- tərəflər arasında münaqişə səviyyəsini aşağı salmaq və münaqişəni sülh yolu ilə həlli üçün birgə qərar qəbul etmək ilə bağlı olan məsələlərin məjmusudur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

3- münaqişə adlı ijtimai anlayışı izah etməyə çalışan Qərb İjtimai elmlərin konsepsiya toplusudur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

4- hər iki opponentin nail olmaq istədiyi konkret maddi, sosial və ya mənəvi həqiqətdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

5- subyektlərin vəziyyətini və rolunu müəyyən edən motivlərə, ideyalara əsaslanaraq müəyyən tələbatın ödənilməsinə yönəldilmiş sosial subyektlərin real səbəbli fəaliyyətidir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- ☐ Müzakirə
- ☐ Oyun
- ☒ Maraqlar
- ☐ Qəza
- ☐ Xilasolma

6- hər inkişafın, hər hərəkətin daxili mənbəyini ifadə edən kateqoriyadır, hər bir münaqişənin əsasını təşkil edir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

7- münaqişəli hallarda hər iki qarşı tərəfi təmin edən, insanların davranış növüdür. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- ☒ Əməkdaşlıq
- ☐ Tələbat
- ☐ Uyğunlaşma
- ☐ Seqmentasiya
- ☐ Ziddiyyət

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

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

9- sosiologiyada jəmiyyətdə münaqişə fenomenini öyrənən nəzəriyyədir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

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

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

11- cəmiyyət və onun ayrı-ayrı strukturlarında fərdlər arasında baş verən münaqişələrin müxtəlif növlərini öyrənmək üçün təyin olunmuş xüsusi elmi fəndir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

12 “Nizam nəzəriyyəsi”nin dünya sosial fikrində aparıcı təmsilçisi kimdir?

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

13 “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin ümumi müddəalarına göstərilənlərdən hansı daxil deyil?

- ☐ maraqlar – ictimai həyatın mühüm elementləridir
- ☐ sosial sistem daim dəyişikliklərə uğrayır
- ☐ sosial həyat sinfi münaqişə doğurur

- ☒ sosial sistemlər dəyişməz olaraq qalır
- ☐ sosial sistem daim dəyişikliklərə uğrayır

14 “Nizam nəzəriyyəsi”nin ümumi müddəalarına göstərilənlərdən hansı daxil deyil?

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

15 “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir?

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

16 “Nizam nəzəriyyəsi”nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir?

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

17 “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin nəzəri model kimi meydana gəlməsi kimə məxsusdur?

- ☐ P.Sarokin
- ☐ G.Zimmel
- ☐ R.Darendorf
- ☒ J.Reksin
- ☐ R.Parki

18 “Münaqişə nəzəriyyəsi”, “Nizam nəzəriyyəsi”nin alternativini kimi nə vaxt meydana gəlmişdir?

- ☐ 1970-ci ildə
- ☐ 1958-ci ildə
- ☐ 1957-ci ildə
- ☒ 1956-cı ildə
- ☐ 1960-cı ildə

19 Münaqişələrin tədqiq edilməsi XX əsrin hansı illərində arxa plana keçdi?

- ☐ XX əsrin 70-80-ci illərində
- ☐ XX əsrin 60-70-ci illərində
- ☐ XX əsrin 10-30-cu illərində
- ☒ XX əsrin 20-50-ci illərində
- ☐ XX əsrin 80-90-cı illərində

20 Münaqişənin funksional konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir?

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

21 Münaqişənin aparıcı qüvvələrinə nə daxildir?

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

22 K.Marks və G.Zimmel münaqişələrin hansı müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur

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

23 İlk dəfə olaraq münaqişə və rəqabət arasındakı fərqi kim öz elmi işində göstərmişdir

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

24 İnsanların tələbatlarının ödənilməsi ilə münaqişə arasında əlaqəni kim öz elmi işində göstərmişdir

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

25 “Münaqişələrin sosiologiyası” termini neçənci ildə Zimmelin “sosiologiya” elmi işinə daxil edilmişdir

- ☐ 1911-ci ildə
- ☐ 1905-ci ildə
- ☐ 1907-ci ildə
- ☒ 1908-ci ildə
- ☐ 1910-cu ildə

26 “Münaqişənin sosiologiyası” termini sosial elmlərdə ilk dəfə Kim tərəfindən daxil edilmişdir

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

27 Klassik Marksizmin konfliktologiyasının əsas müddəalarına hansılar daxildir

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

28 Münaqişələrin elmi tədqiqatına klassik sosiologiya çərçivəsində kimlər başlamışdır

- ☐ Heraklit, Platon

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

29 Münaqişələrin öyrənilməsinin əsas mərhələləri hansılardır?

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

30 Müasir konfliktologiyada münaqişənin təsvirinin universal sisteminə hansılar daxildir?

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

31 Münaqişələr haqqında elmin metodologiyasının formalaşmasına hansı fənlər əhəmiyyətli təsir göstərmişdir?

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

32 “Həllətmə nəzəriyyəsi” Qərbdə nə vaxt yaranmışdır?

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

33- müəyyən mənada sual və tapşırıqları tətbiq edən psixoloji diaqnostika üsuludur. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

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

34- təşkilatın fəaliyyətinin keyfiyyəti aşağı düşdükdə onun bərpa olunması, münaqişənin aradan qaldırılması üçün menejrlərin təşkilata təsiridir. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

- ☐ Yoxlama
- ☐ Münaqişənin yoluna qoyulması
- ☐ Münaqişənin idarə olunması
- ☒ Böhranın aradan qaldırılması
- ☐ Təlim

35- hər hansı bir münaqişə amilinə reaksiyanın olmaması və ya zəifləməsi. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

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

36- insanda müxtəlif ekstremal hallarda yaranan vəziyyəti ifadə edən termin. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

- ☐ Mübahisə
- ☐ Stress yaradıcıları
- ☐ Sublimasiya
- ☒ Stress
- ☐ Seqmentasiya

37- yeni iştirakçıların və ya mübahisə mövzularının daxil edilməsi yolu ilə münaqişənin “horizontal” inkişafıdır. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

- ☐ Seqmentasiya
- ☐ Münaqişənin həlli
- ☐ Münaqişə vəsaitləri
- ☒ Münaqişənin genişlənməsi
- ☐ Münaqişənin qarşısının alınması

38- siyasi qərarlar mövjud halda güc metodları ilə stabilləşdirilmiş vəziyyətdə münaqişənin başa çatma üsuludur. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

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

39 Müasir konfliktologiyada konsensus neçə jür səslənir?

- ☐ beynəlxalq təşkilatların qərarlarında bütün iştirakçıların könüllü razılığı
- ☐ Münaqişəyə zidd olaraq jəmiyyətin və onun bir hissəsinin müəyyən vəziyyəti
- ☐ Tərəflərin razılığa gəlməsi
- ☒ Baş verən münaqişənin mümkün nəticələrindən biridir
- ☐ Çoxtərəfli danışıqlar gedişində və ya beynəlxalq təşkilatların qərarlarında bütün iştirakçıların könüllü razılığı

40- istənilən bir jəmiyyətin böyük hissəsinin sosial qayda-qanunun ən mühüm aspektlərinə münasibətlə razıdır. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- ☐ Sabitlik
- ☐ Konfrontasiya
- ☐ Münaqişə
- ☒ Konsensus
- ☐ Kompromiss

41 Ziddiyyət kateqoriyası nəyi formalaşdırır?

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

42 Ziddiyyətin keçdiyi hansı faza münaqişə fazası adlanır?

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

43 Ziddiyyət inkişaf boyunca hansı fazadan keçir?

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

44- hər bir inkişafın, fəaliyyətin daxili mənbəyini əks etdirən kateqoriya-dır. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- ☐ Sorğu
- ☐ Konsensus
- ☐ Münaqişə
- ☒ Ziddiyyət
- ☐ Müşahidə

45 Sosial münaqişənin əsasını nə təşkil edir?

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

46 Sosial münaqişə nədir?

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

47 Sosial münaqişələrin zəruri xüsusiyyətləri hansıdır?

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

48 Konfliktologiyanın obyektı nədir?

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

49 Konfliktologiyanın predmeti nədir?

- ☐ Düzgün cavab yoxdur

- ☐ Münaqişələrin həll edilməsi və başa çatması qanunauyğunluqlarının tədqiqi
- ☐ İnkişafı və idarə edilməsi
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Sosial münaqişənin genezisi və fəaliyyət göstərmə qanunauyğunluqlarının tədqiqatı

50 Müasir konfliktologiyanın qarşısında duran məqsəd nədir ibarətdir?

- ☐ Münaqişənin institutlaşdırılması
- ☐ Münaqişənin qarşısının alınması
- ☐ Analitik şəkildə həlli metodları
- ☒ Bütün növ münaqişələrin həlli nəzəriyyəsinin və texnikasının yaradılmasına keçid vəzifəsi qoyulmuşdur
- ☐ Münaqişələrin idarə edilməsi

51 Müasir konfliktologiya neçə bölmədən ibarətdir?

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

52 Fərdlər arasında və şəxsi münaqişələrin nəzəriyyəsini ənənəvi qaydada kimlər öyrənir?

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

53 Kimlər konfliktologiyanın nəzəriyyə və metodologiyasını işləyib hazırlamışlar?

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

54 Konfliktologiya hansı elmi bilikləri sintez etməyə çalışır?

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

55 Konfliktologiya fənlər arası bir elm kimi hansı illərdən inkişaf etməyə başlamışdır?

- ☐ XX əsrin 50-ji illərində
- ☐ XX əsrin 80-ji illərində
- ☐ XX əsrin 60-ji illərində
- ☒ XX əsrin 70-ji illərində
- ☐ XX əsrin 90-ji illərində

56 Marks və Zimmel münaqişənin neçə müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur?

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

☐ 5 ənənəsini

57 Konfliktologiyanın əsas müddəalarına hansılar daxildir?

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

58 Munaqişənin dialektik konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir?

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

59- jəmiyyətdə və onun ayrı-ayrı strukturlarında munaqişələrin tənzimlənməsi üçün nəzərdə tutulmuş ixtisaslaşdırılmış institutların inkişafıdır. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- ☐ Həll etmə nəzəriyyəsi
- ☐ Munaqişə nəzəriyyəsi
- ☐ Sənaye munaqişələri
- ☒ Munaqişənin institutlaşdırılması
- ☐ Nizam nəzəriyyəsi

60 Qərbi ölkələrinde “sənaye munaqişəsi” terminində hansı anlayışdan sinonim kimi istifadə olunur.

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

61 Sənaye munaqişələrinin növlərinə hansılar daxildir?

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

62- müəssisə sahibkarları ilə, menejərlə işçilər arasında yaranan munaqişələrdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- ☐ Munaqişənin yoluna qoyulması
- ☐ Munaqişənin institutlaşdırılması
- ☐ Munaqişənin qurbanları
- ☒ Sənaye munaqişələri
- ☐ Munaqişənin eskalasiyası

63- bu termin tez-tez ümumi mənada bir sosial subyektin digər subyekt üzərində hakimiyyəti kimi istifadə olunur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- ☐ Tətil
- ☐ İntizamsızlıq
- ☐ Mübarizə

- ☒ Hökmranlıq
- ☐ Xilasolma

64 Təşkilatda neçə tip münaqişəni qeyd etmək olar?

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

65 Bir-birinin tabeliyində olmayan əməkdaşlar arasında baş verən münaqişə hansı növ münaqişədir?

- ☐ Qruplararası münaqişə
- ☐ Şəxslərarası münaqişə
- ☐ Şaquli münaqişə
- ☒ Məili münaqişə
- ☐ Mütəssisələrərası münaqişə

66 Təşkilatda baş verən münaqişələrin hansı növləri var?

- ☐ Şəxslərarası münaqişə
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Məili münaqişə
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Şaquli münaqişə

67 Kütləvi münaqişələr zamanı hansı hadisələr baş verə bilər?

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Aqlıq aksiyası
- ☐ Sabotaj
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ tətıl

68 İkinci mərhələ neçə fazaya bölünür?

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

69 Münaqişənin dinamikası neçə mərhələdən ibarətdir?

- ☐ 2.0
- ☐ 5.0
- ☐ 4.0
- ☒ 3.0
- ☐ 6.0

70 Münaqişənin qarşısının alınması üçün yeni vəzifə təlimatının hazırlanması hansı funksiyaya daxildir?

- ☐ Münaqişənin sonna çatması
- ☐ Proqnostik
- ☐ Özüni yeniləşdirmə
- ☒ Norma yaratma
- ☐ Güc balansının yaradılması

71 Münaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloji şəraitlərə nə daxil deyil?

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

72 Münaqişənin gedişatının sosial sferasına nə daxil deyil?

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

73 Münaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloji şəraitlər hansılardır?

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

74 Münaqişənin gedişatına öz təsirini göstərən sosial-psixoloji şəraitlərin kim tərəfindən qeyd edilmişdir?

- ☐ P.Sarokin
- ☐ K.Tomas
- ☐ S.Şikman
- ☒ M.Doyç
- ☐ L.Kozer

75- psixoloji uyğunsuzluq, yalnız fikrə əsaslanan neqativ qayda. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

76- qanunların, hüquqların, maliyyə qaydalarının yalnız rəhbər tərəfin-dən deyil, həm də kollektivin üzvləri tərəfindən pozulması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

77- rəhbərin öz təşkilati, idarə, səlahiyyətveriji funksiyalarını yerinə yetirməsi və ya pozması ilə əsaslanan nöqsanlar. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

78 Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblərə nə daxil deyil?

- ☐ Sosiologi
- ☐ Hüquqi
- ☐ Təşkilati-idarəediji
- ☒ Məqsəd və maraqların obyektiv şəkildə fərqləndirilməsi
- ☐ Psixologi

79 Münaqişəni birbaşa həmin təşkilatda aradan qaldırmaq cəhdləri gözlənilən nəticəni vermir?

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

80 Şəxsi münaqişələrin təşkilati münasibətlərlə köçürülməsi mümkündür?

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

81 Təşkilati münaqişə nəyi nəzərdə tutmur?

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

82 Təşkilati münaqişə hansı münaqişədir?

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

83 Təşkilatda baş verən bütün münaqişələr neçə növə bölünür?

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

84 Sənaye münaqişələri hansı tip münaqişələrə daxildir?

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

85 Münaqişələrin konkret səbəblərinə daxil deyil?

- ☐ Vəzifə öhdəliklərinin yerinə yetirilməməsi
- ☐ işçilərin və təşkilatdakı bölmələrin məqsəd və maraqlarının obyektiv şəkildə fərqlənməsi
- ☐ İnsanlar tərəfindən işlənilib hazırlanmış qaydaların qeyri-dəqiqliyi

- ☒ Eksperiment sorğu
- ☐ Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblər

86 Münaqişələrin əsas mənbəyi hansı ziddiyyətlər adlanır?

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

87 Təşkilati münaqişə nəyə imkan verir?

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

88 Münaqişənin, təşkilat üçün xoşagəlməz bir hadisə olmasını kimlər ilk dəfə nəzərdən keçiriblər?

- ☐ Sosioloqlar
- ☐ "Nizam nəzəriyyə"sinin nəzəriyyəçiləri
- ☐ "İnsan münasibətləri" məktəbinin üzvləri
- ☒ "Menecment" məktəbi və "İnzibati" məktəb nəzəriyyəçiləri
- ☐ "Münaqişə nəzəriyyəsi"nin nəzəriyyəçiləri

89 Kimlər münaqişənin təşkilatın qeyri-səmərəli fəaliyyətinin və mənfəid idarə sisteminin ünsürü hesab edir?

- ☐ "Münaqişə nəzəriyyəsi"nin nəzəriyyəçiləri
- ☐ "İnzibati" məktəb nəzəriyyəçiləri
- ☐ "Menecment" məktəbinin nəzəriyyəçiləri
- ☒ "İnsan münasibətləri" məktəbinin üzvləri
- ☐ "Nizam nəzəriyyə"sinin nəzəriyyəçiləri

90- səlahiyyətli insan qrupunda aparılan sorğu. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

91- vahid konkret münaqişənin öyrənilməsi və əldə edilmiş nəticələr əsasında artıq mövcud olan nəzəriyyənin rekonstruksiyası. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

92- kiçik qrupda gərgin, münaqişəli münasibətlərin üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan

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

93- münaqişəli situasiyaların müqayisəsindən ibarət olan analiz. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

94- münaqişələrin xronoloji şəkildə nəzərdən keçirilməsi. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- ☐ Riyazi analiz
- ☐ Seqmentasiya
- ☐ Statistik analiz
- ☒ Tarixi analiz
- ☐ heç biri doğru deyil

95- analizin münaqişəli elementlər arasında qarşılıqlı əlaqələrinin üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

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

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

97- müəyyən insan qruplarına suallarla mürəjət edərək məlumat toplanması, anket sorğusu və müsahibə

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

98- analizin riyazi qanunauyğunluqlarının üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

99 Münaqişə məlumatlarının analiz metodu neçə növdür?

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

100- münaqişələr haqqında əlyazma və ya çap mətni ilə yazılmış, kompüter disketi, kino lenti olan məlumatların tədqiq edilməsi. Bir qayda olaraq KİV materialları öyrənilir. Aşağıdakılardan hansı doğrudur.

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

101- konfliktoloq tərəfindən iştirak etdiyi hadisə və şəraitlərin birbaşa qeydiyyatı. Aktiv və passiv müşahidə üsulu mövjudur. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

102 Münaqişə haqqında məlumatların toplanması metodları hansılardır?

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

103 “Cəld həll etmə” metodu hansı hallarda istifadə edilir?

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

104-predmet və problem üzrə qərarın ən qısa müddətdə hətta ani olaraq qəbul edilməsindən ibarətdir?

- ☐ “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu
- ☐ “Sakitləşdirmə” metodu
- ☒ “Cəld həll etmə” metodu
- ☐ “Kompromiss” metodu
- ☐ “Gizli fəaliyyət” metodu

105 “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi zamanı hansı neqativ nəticələr ola bilər?

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

106 “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi nəticəsində əldə edilən son nəticə hansı variantlar arasında qala bilər?

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

107 “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiq edilməsi zamanı hansı təsir vasitə-lər-rindən istifadə edilir?

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

108-müdiriyyətin fikrinə əsasən münaqişənin idarə edilməsi mövzu-sunda gizli tənzimləmə vasitələrinə zərurət duyulduqda gərəkli-dir. Aşağıdakılardan hansı uyğun gəlir?

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

109 Təşkilati sistemində baş verən münaqişələrin idarə edilməsinin hansı metodları var?

- ☐ Strateji metodlar
- ☒ Strateji metodlar, taktiki metodlar
- ☐ Hüquqi metodlar
- ☐ Əməkdaşlıq metodlar
- ☐ Taktiki metodlar

110 “Sakitləşdirmə” metodunun ehtimal olunan nəticəsi hansıdır?

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

111 kollektiv qarşılıqlı münasibətlərə doğru istiqamətləndirilmiş təşkilatlarda, eləcə də ənənəvi kollektivism ölkələrində istifadə edilir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir?

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

112 “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu hansı hallarda istifadə edilmir?

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

113 “Gizli fəaliyyət” metodunun seçilməsinə nə səbəb ola bilər?

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

114 “Əməkdaşlıq” metodunun tətbiqi zamanı münaqişə tərəfləri özünü neyə aparmalıdır?

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

115 “Əməkdaşlıq” metodu hansı hallarda tətbiq edilir?

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

116 “Kompromiss” metodunun tətbiqi zamanı əldə edilən nəticə hansıdır?

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

117 “Kompromiss” metodunun üstün jəhətləri hansılardır?

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

118 “Cəld həll etmə” metodunun üstün jəhətləri hansılardır?

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

119 “Jəld həll etmə” metodunun tətbiq edilməsinin ən mümkün nəticəsi hansıdır?

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

120 Təşkilati sistemdə baş verən münaqişələrin idarə edilməsinin neçə metodu var?

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

121 “Güzəşt və uyğunlaşma” metodunun ehtimal olunan nəticəsi hansı sxemə uyğundur?

- ☐ “qalibiyyət – qalibiyyət”

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

122 “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu hansı hallarda istifadə edilir?

- ☐ Müdiriyyət öz səhvini anladığı və qarşı tərəfinin dinləməyin daha faydalı olduğu zaman
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Gələcəkdə baş verə biləcək mübahisəli situasiyalar üçün strateji potensialın formalaşması və toplanması zamanı
- ☐ Qarşıdurma predmetinin sizin üçün deyil digər tərəfin üçün mühüm olduğu zaman
- ☐ Qarşı tərəfin aşkarasına üstün olduğu və sizin məğlub olduğunuz zaman

123 “Fəaliyyətsizlik” metodunun mahiyyəti nədir?

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

124 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi zamanı münaqişənin nəticəsi hansı sxemə daxildir?

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

125 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun başqa növü hansıdır?

- ☐ “Kompromiss” metodu
- ☒ “Fəaliyyətsizlik” metodu
- ☐ “Sakitləşdirmə” metodu
- ☐ “Gizli fəaliyyət” metodu
- ☐ “Cəld həll etmə” metodu

126 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzı məqbul deyildir?

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

127 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzı kifayət qədər tipikdir?

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

128 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiq edilməsi səbəblərinə daxil deyil?

- ☐ Münaqişə mövzusunun yalnız bilavasitə olaraq problemin mahiyyətinə aid olduğu situasiyalar
- ☐ Münaqişənin qeyri-münasib vaxtda baş verməsi
- ☐ Qarşı tərəf qarşısında qorxu

- ☒ Qarşı tərəfin aşkarı üstün olduğu və sizin məqbul olduğunuz zaman
- ☐ Daha mühüm şəraitlərin təşkili

129 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün səbəb hansıdır?

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

130 “Münaqişədən uzaqlaşma” münaqişənin xərjlərinin səviyyəsi neçə olduqda tətbiq edilməlidir?

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Xərclərin səviyyəsi az olduqda
- ☐ Xərclər olmadıqda
- ☒ Xərclər çox yüksək olduqda
- ☐ Bütün cavablar doğrudur

131 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi haqqında qərar nə vaxt qəbul edilməlidir?

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

132 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun mahiyyəti nədir?

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

133 Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə taktiki metodu var?

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

134 Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə strateji metodu var?

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

135 Təşkilatlarda münaqişənin idarə olunmasının strateji metoduna daxil deyil?

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

136 Təşkilatlarda münaqişəli situasiyanın idarə olunmasının strateji metodları hansılardır?

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

137 Münaqişənin funksional olması təşkilata nə verə bilər?

- ☐ Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini artırır
- ☐ Qrupdaxili əməkdaşlığın səviyyəsini artırır
- ☐ Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini artırır
- ☒ Təşkilatın effektivliyini artırır
- ☐ Təşkilatın effektivliyini aşağı salır

138 Təşkilati münaqişə hansı xarakter daşıya bilər?

- ☐ Şaquli
- ☐ Funksional
- ☐ Disfunksional
- ☒ Funksional, həm də disfunksional
- ☐ Maili

139 Təşkilatda rəhbər öz fəaliyyəti zamanı nəyi etməyi bacarmalıdır?

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

140 Təşkilatlarda münaqişənin idarə prosesi hansı elementlərdən ibarətdir?

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

141 mövjud amillərin və şərtlərin təsirindən münaqişədə baş verən dəyişiklik, inkişafdır. Doğru cavab hansıdır?

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

142 Jəmiyyətin bütün üzvlərinə münasibətdə qayğı, mədəniyyətin artırılması – münaqişənin aradan qaldırılmasına yardım edən zəruri fəaliyyətdir. O, hansı təsir səviyyəsinə aiddir?

- ☐ Əxlaqi
- ☐ Geosiyasi
- ☐ Politoloji
- ☒ Sosioloji
- ☐ Psixoloji

143 Aşağıda qeyd edilən amillərdən hansı münaqişəyə kənar şəxslərin müdaxiləsi üçün obyektiv maneə ola bilər?

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

144 Münaqişənin pozitiv sublimasiyasına, eləcə də münaqişəli situasiyanın kəskinliyinin azalmasına nə təsir göstərir?

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Rəqabət aparan tərəflərin nüfuzu
- ☐ Tərəflərin statusu
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Bütün cavablar doğrudur

145- münaqişə aparan tərəfləri ayırır və daim müxtəlif razılaşma aspektlərinə nəzarət edir. Nəticədə kompromiss əldə olunur. Hansı taktiki metoddur.

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

146 Mediasiyaanın effektivliyi üçün münaqişənin hansı xarakteri və xüsusiyyətləri ilə müəyyən edilir?

- ☐ Üçüncü tərəfin münaqişənin tənzimlənməsində maraqlı olması
- ☐ Keçmişdə münaqişələrin müvəffəqiyyətlə tənzimlənməsi üzrə təcrübənin olması
- ☐ Tənzimləmə prosesinin həyata keçirilməsi və inandırmaq bacarığı üzrə biliklərin və peşəkar xüsusiyyətlərin olması
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Situasiyadan, münaqişələrin xüsusiyyətlərindən və şəraitindən xəbərdar olmaq

147 Münaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçüncü tərəfin oponentlərlə münasibətlərində hansı taktikadan istifadə olunur?

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

148 Mediassiya mürəkkəb və müxtəlif situasiyalarda qarşılaşdığı üçün ciddi struktura malik deyil, onun əsas mərhələlərinə hansılar daxildir?

- ☐ E) Münaqişə və münaqişə aparan tərəflərlə tanışlıq, problemin tarixini, oponentin tələblərini təhlil edir. Mütəxəssislərlə məsləhətləşmə aparır
- ☐ Danışqların aparılması mərhələlərindən biridir
- ☐ Münaqişə aparan tərəflərlə iş. Müştərk danışqların aparılmasına hazırlıq məqsədilə tərəflərdən hər biri ilə dəfələrlə görüşür
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

149 Ünsiyyətin təşkil edilməsinə yardımı kim göstərir?

- ☐ Müşahidəçi
- ☐ Arbitr
- ☐ Nəzarətçi

- ☒ Vasitəçi, Köməkçi
- ☐ Münsif, hakim

150 Münasibətlərin normallaşdırılmasına yardımını kim edir?

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

151 Qərar axtarışı zamanı yardım göstərilməsini kim təmin edir?

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

152 Doğru və yalnız olanın müəyyən edilməsini kim təmin edir?

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

153 Tərəflərə qarşı sanksiyaların tətbiq edilməsini kim təmin edir?

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

154 Mübarizənin qarşısının alınmasını kim təmin edir?

- ☐ Nəzarətçi
- ☐ Vasitəçi
- ☐ Müşahidəçi
- ☒ Münsif, hakim, arbitr, nəzarətçi
- ☐ Köməkçi

155 Munaqişə aparaman tərəflərin ayrılmasını kim təmin edir?

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

156 Munaqişənin qəti surətdə başa çatmasını kim təmin edir?

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

157 Münsif hakim və ya arbitrin hansı şəraitlərdə mediatorluğu həyata keçirməsi məqsədəuyğundur?

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

158- munaqişə zonasında iştirakı ilə tərəfləri əvvəl əldə edilmiş razılaşmaları pozmaqdan və qarşılıqlı təjavüzdən saxlayır. Düz variantı tapın.

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

159- munaqişənin tənzimlənməsində problemin müzakirəsi prosesini mükəmməlləşdirmək, görüş və danışıqları təşkil etmək məqsədilə iştirak edir. Düz variantı tapın.

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

160- nisbətən neytral roldur. O, xüsusi biliklərə malik olaraq problemin konstruktiv müzakirəsini təmin edir. Düz variantı tapın.

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

161- əhəmiyyətli səlahiyyətlərə malikdir. O, munaqişəni təhlil edir, onu iştirakçılarla müzakirə edir, yalnız sonra yerinə yetirilməsi mütləq olan qərar qəbul edir. Düz variantı tapın.

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

162- ən çox avtoritar roldur, belə ki, o problemin həlli variantlarının müəyyən edilməsi üzrə ən böyük imkanlara malikdir. Düz variantı yerinə qoyun.

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

163 Munaqişədə üçünü tərəfin rolunu neçə qeyd etmək olar?

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

- ☐ Köməkçi və müşahidəçi

164 Üçüncü tərəfin münaqişəyə operativ, müstəqil şəkildə müdaxiləsi hansı hallarda zəruridir?

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

165 Münaqişə tərəfləri hansı hallarda mediatorlara müraciət edə bilərlər?

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

166 Kimlər rəsmi mediatorlar rolunda çıxış edə bilər?

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

167 Münaqişə zamanı üçüncü tərəf rolunda kimlər çıxış edə bilər?

- ☐ İctimai təşkilatlar
- ☐ Qeyri-formal mediatorlar
- ☐ Formal mediatorlar
- ☒ Formal və qeyri-formal mediatorlar
- ☐ Peşəkar mediatorlar

168 Mediasiya fəaliyyəti ilk dəfə hansı ölkələrdə mövcud olmuşdur?

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

169 Münaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçüncü tərəf rolunda nadir hallarda neçə nəfərdən ibarət qruplar iştirak edə bilər?

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

170 Münaqişələrin tənzimlənməsi zamanı üçüncü tərəf rolunda bir qayda olaraq neçə nəfər professional iştirak edir?

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

☐ 4 nəfər

171- üçüncü tərəfin iştirakı ilə münaqişə aparən tərəflərin problemin həlli üçün münaqişəyə son qoya biləcək həll yolunun axtarışı prosesi–nin optimizasiyasından ibarət olan fəaliyyət növüdür. Uyğun gələnə tapın.

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

172 “Güc” metodunun ən ehtimal olunan nəticəsi hansıdır?

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

173 “Güc” metodu tətbiq edilən zaman davranış modelinə nə daxil deyil?

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

174 “Güç” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir?

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

175bir tərəfin öz qərarını digər tərəfə qəbul etdirmək cəhdləri hansı metoddur?

- ☐ “Kompromiss” metodu
- ☐ “Sakitləşdirmə” metodu
- ☐ “Əməkdaşlıq” metodu
- ☒ “Güc” metodu
- ☐ “Cəld həll etmə” metodu

176 “Əməkdaşlıq” metodunun mümkün nəticəsi hansı sxemə uyğundur?

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

177 “Əməkdaşlıq” metodunun metodikası hansılardır?

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

178- bir-biri ilə rəqabət aparan tərəflər münaqişəli situasiyadan çıxmaq üçün ən münasib variant axtarışı zamanı müştərək fəaliyyət göstərir:

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

179 “Kompromiss” metodunun tətbiq edilməsi üçün hansı məhdudiyyətlər var?

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

180 “Kompromiss” metodunun texnologiyası hansılardır?

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

181 “Kompromiss” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir?

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

182 “Kompromiss” metodu hansı hallarda istifadə edilir?

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

183 Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limitimövjud fikir ayrılıqları və problem çərçivəsində hər iki tərəfin orta mövqe tutduğu razılaşma:

- ☐ “Güc” metodu
- ☐ “Sakitləşdirmə” metodu
- ☐ “Cəld həll etmə” metodu
- ☒ “Kompromiss” metodu
- ☐ “Əməkdaşlıq” metodu

184 Mövqelərin razılaşdırılması zamanı istifadə olunan üsullar hansılardır?

- ☐ Güzəştə getməməyə bəraət qazandırılması obyektiv səbəblərə əsaslanır
- ☐ Müzakirələrə geri dönmə üsulu
- ☐ İşin sonna çatdırılmasına geri dönmə
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İkili şərh, danışqlar nəticəsində tərəflər razılıq əldə edirlər

185 Danışıklar zamanı mövqələrin razılaşdırılması üsullarına nə daxil deyil?

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

186 Danışıklarda mövqələrin müzakirəsi mərhələsində hansı üsullar istifadə edilir?

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

187 Mövqələrin dəqiqləşdirilməsi mərhələsində tətbiq edilən taktiki üsullar hansılardır?

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

188 Danışıkların iştirakçısının opponentin mövqeyini tənqid etdiyi zaman mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- ☐ Mövqələrin istiqamətləri
- ☐ Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- ☐ Mövqələrin açıqlanması
- ☒ Mövqələrin qapanması
- ☐ Mövqələrdə olan fərqlərin qeyd edilməsi

189 Şəxsi mövqe həmkarın mövqeyi ilə müqayisə olunmadan xarakterizə olunarsa bu mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- ☐ Mövqələrin istiqamətləri
- ☐ Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- ☐ Mövqələrin qapanması
- ☒ Mövqələrin açıqlanması
- ☐ Mövqələrdə olan fərqlərin qeyd edilməsi

190 Danışıklar zamanı özünü təqdim edilmə spesifikasiyasına malik üsullar hansıdır?

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

191 Danışıkların bütün mərhələlərində istifadə olunan taktiki üsullar hansılardır?

- ☐ “Uzaqlaşma” üsulu
- ☐ “Gözləmə” üsulu
- ☐ “Uzadılma” üsulu
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ “Salyami” üsulu

192 Mövqeyi obyektiv olaraq güclü olan opponentlə danışıkları aparmaq üçün nəyi etmək faydalıdır?

- ☐ Prinsip (hüquq normalarına, ədalət prinsiplərinə, bərabərlik) mürəjjət etmək
- ☐ Müxtəlif məsələləri bir zərfdə yerləşdirmək, ijtimai fikrə və vasitəçiyə mürəjjət etmək
- ☐ Bir tərəf ilə uzunmüddətli “tarixi münasibətlər”ə mürəjjət etmək
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Opponentlə gələjəkdə ola biləjək münasibətlərə mürəjjət etmək

193 Opponentlə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün nədən istifadə etmək olmaz?

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

194 Opponentə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün danışıqların gedişatı zamanı nədən istifadə etmək tövsiyə olunur?

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

195 Əgər danışıq iştirakçısı iki və ya daha artıq mövqələrin müqayisəsini apararsa, bu mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- ☐ Mövqələrin düzgünlüyü
- ☐ Mövqələrin qapanması
- ☐ Mövqələrin açıqlanması
- ☒ Mövqələrdə olan ümumiliyin və fərqlərin qeyd edilməsi
- ☐ Mövqələrin istiqamətləri

196 Mövqələrin bildirilməsi zamanı istifadə edilən vasitəsinə hansılar daxildir?

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

197 Danışıqlar sonna çatdıqdan sonra nəyi müzakirə etmək tələb olunur?

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

198 Danışıqların üçünjü mərhələsində nələr həyata keçirilir?

- ☐ Mövqələr ümumi formada razılaşdırılır
- ☐ Sövdələşmələr işlənilib hazırlanır
- ☐ Mövqələr detallarla razılaşdırılır
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

199 Danışıqlar zamanı müzakirə mərhələsində nələr həyata keçirilir?

- ☐ Müzakirə mövqələrin dəqiqləşdirilməsi mərhələsinin məntiqi davamıdır

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Arqumentlərin irəli sürülməsi
- ☐ Həmkarın təklifinin qiymətləndirilməsi
- ☐ Çıxışlar zamanı tərəflər nə il əvə nə üçün razılıqlarını göstərirlər

200 Danışıqların aparılması hansı mərhələlərdən keçir?

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

201 Danışıqlar faktiki olaraq nə vaxt başlanır?

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

202 Danışıqlara hazırlığın məzmunlu tərəfi hansılardır?

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

203 Danışıqlara təşkilati hazırlığa hansılar aiddir?

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

204 Danışıqlara hazırlıq neçə istiqamətdə həyata keçirilir?

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

205 Danışıqlar prosesi hansı mərhələlərdən ibarətdir?

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

206- ilkin ziddiyyəti əhəmiyyətsiz edir. Göstərilənlərdən hansıdır?

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

☐ Asimmetrik tənzimləmə

207- bir tərəfin güzəştlərinin qarşı tərəfin güzəştlərindən artıq olduğu zaman. Göstərilənlərdən hansıdır?

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

208- tərəflər müştərək şəkildə güzəştə gedir? Aşağıda göstərilənlərdən hansıdır?

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

209 Danışiq iştirakçılarının müştərək qərarlarının tipinə daxildir?

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

210 Danışıqların funksiyaları hansılardır?

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

211 Danışıqların təsnifatına nə daxil deyil?

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

212 Münaqişə tərəflərinin məqsədlərindən asılı olaraq danışiqqların təsnifatına hansılar daxildir?

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

213 Danışıqlar hansı hallarda razılığın əldə edilməsinə imkan verir?

- ☐ Maraqların üst-üstə düşmədiyi hallarda
☐ Ziddiyyətin həll edilməsi üçün imkanların olduğu halda
☐ Fikir və baxışların ziddiyyət təşkil etdiyi yerdə
☒ Bütün cavablar doğrudur
☐ Düzgün javab yoxdur

214 Rəhbər münəqışənin tənziqlənmesi zamanı vasitəçi rolunda hansı hallarda çıxış edə bilər?

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

215 Rəhbərin arbitr rolunda münəqışənin həllində iştirakı hansı hallarda optimaldır?

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

216 Münəqışənin tənziqlənmesində müəssisə rəhbərinin həyata keçirdiyi mediasiya tipləri hansılardır?

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

217 Reflektor müdaxilə texnikalarına nə daxildir?

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

218- diqqəti oponentin mövqeyindəki zəif nöqtələrə, bir-birinə münasibətdə onların fəaliyyətinin yanlışlığına yönəltməkdən ibarətdir. Hansı taktiki metoddur.

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

219 - üçün jü tərəf vaxtın əksər hissəsini münəqışə tərəflərdən biri ilə işə sərf edir. Nəticədə həmin tərəf güzəştə gedir. Hansı taktiki metoddur.

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

220 Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyat alır?

- ☐ Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- ☐ Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- ☐ Yarmarka ümumi ijləsi
- ☒ Yarmarka direktorluğu
- ☐ Yarmarka komitəsi

221 Texniki məlumatlara nə daxil deyil?

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

222 Yüksək səviyyəli kommertsant-sahibkar neyə olmalıdır?

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

223 Pərakəndə satış alqı-satqı müqaviləsi bağlanarkən nəyi etmək qadağandır?

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

224 Pərakəndə satış zamanı alıcıya təqdim olunan əmtəə çekində nələr göstərilir?

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

225 Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi nə vaxt bağlanmış sayılır?

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

226 Malgöndərmə müqaviləsinin bağlanılmasının ən çox yayılmış qaydası hansıdır?

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

227 Alqı-satqı müqaviləsi hansı müddətə bağlana bilər?

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

228 Müqavilə münasibətinin rəsmiləşdirilməsini tezləşdirmək məqsədi ilə nə etmək olar?

- ☐ Müqavilənin ləğvi
- ☐ Müqavilənin göndərilməsi

- ☐ Müqavilənin işlənilib hazırlanması
- ☒ Müqavilənin müddətinin uzadılması
- ☐ Müqavilənin qeydiyyatata alınması

229 Kommersiya danışıqları prosesində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən spesifik təsir üsullarına aid deyil.

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

230 Kommersiya danışıqlarında uğur qazanmağa səbəb olan altı əsas qaydanı tapın.

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

231 Kommersiya danışıqlarında mövqenin təqdim edilməsi mərhələlərinin düzgün ardıcılığını müəyyən edin.

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

232 Kommersiya danışıqları prosesində opponentin güzəştə getməsi üçün ona edilən təhdidlər və təzyiqlər aşağıdakı formalarda reallaşdırıla bilər.

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

233 Danışıqlar apararkən nəyi etmək səhv sayılır?

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

234 Əgər tezliklə saziş bağlamağa jan atırsınızsa nə etmək lazımdır?

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

235 Danışıqlar zamanı hər şeydən əvvəl nəyin öyrənilməsi tələb olunur?

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

236 İşgüzar danışıqların aparılması sxeminə nələrə aid etmək olar?

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

237 İşgüzar danışıqlara hazırlıq neyə aparılmalıdır?

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

238 İşgüzar görüşlər zamanı qəbulun hazırlığına qoyulan tələblər hansılardır?

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

239 Kommersant hansı peşəkar davranış vərdislərinə malik olmalıdır?

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

240 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının amerika üslubu üçün xarakterik deyil.

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

241 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının yapon üslubu üçün xarakterik deyil.

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

242 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının fransız üslubu üçün xarakterik deyil.

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

243 İşgüzar protokol nədir?

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

244 K.Tomasa görə şəxslər arasında baş verən münaqişənin tənzimlənməsi-nin vasitəsi hansılardır?

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

245 Şəxslər arasında baş verən münaqişələrin tənzimlənməsinin neçə vasitəsi mövjudur?

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

246 Mühasirəşəkilli tətillər hansı tətillərdir?

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

247 Primitiv tətillər hansı tətillərdir?

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

248 Klassik tətillər hansı tətillərdir?

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Təşkilati strukturlara (tətil komitələri və s.) qəbul edilmiş liderlərə, işlənilib hazırlanmış tələblərə malikdir
- ☐ Bütün klassik tətillər praktiki olaraq dövlətin hüquqi-konstitusiyaya normaları çərçivəsində həyata keçirilir, daha doğrusu legitim olur
- ☐ Həmkarlar təşkilatları tərəfindən təşkil edilir

249 Tətillərin əsas səbəblərinə hansılar daxildir?

- ☐ Əməyin təşkili məsələləri
- ☒ Bütün cavablar doğrudur

- ☐ İş saatının müddəti
- ☐ Kadr məsələləri
- ☐ Əmək haqqının artırılması haqqında tələblər

250 Səlahiyyətlərə və təsir güjünə malik olanlarla malik olmayanlar arasında hər bir zaman münaqişənin mövjud olması fikri kimə məxsusdur?

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

251 İstehsalat münaqişələrinin foramları hansılardır?

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

252 Opponentin güzəştə getməyə məjur edilməsi hansı formalarda həyata keçirilə bilər?

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

253 Danışıqlar zamanı mövqelərin müzakirə mərhələsində opponentin zəif tərəfinin qeyd edilməsi hansı variantlarla həyata keçirilir?

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

254- şəxsi mövqelərinin həddən artıq ləng açıqlanması hansı üsuldur?

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

255- danışıqlar zamanı iştirakçılar tərəfindən həyata keçirilən fəaliyyətlər və onların realizasiya prinsipləridir.

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

256 Danışıqlar aparmaq nə vaxt asan olur?

- ☐ Sizin əmtəələrə tələbatın olub-olmadığını bildikdə

- ☐ Sövdələşmənin xarakterinə giriş verdikdə
- ☐ Faktlara istinad etmək
- ☐ Öz təkliflərinizi və öhdəliklərinizi tam təfəsilatı ilə izah etdikdə
- ☒ Başınızda və kağız üzərində müxtəlif variantlar olduqda

257 İşgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma metodu üçün xarakterik deyil?

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

258 İşgüzar danışıqların aparılması metodlarından hansı daha səmərəlidir?

- ☐ Sərt metod
- ☒ Prinsipial metod
- ☐ Açıq şəkildə metod
- ☐ Yumşaq metod
- ☐ Mövqe metodu

259 İşgüzar danışıqların təşkili nəzərdə tutur:

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

260 İşgüzar söhbətin əsas prinsipidir:

- ☐ Həmsöhbətin şübhələrini dağıtmaq və qəti qərar qəbul etmək
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Həmsöhbətin diqqətini cəlb etmək
- ☐ Həmsöhbəti maraqlandırmaq
- ☐ Həmsöhbəti inandırmaq

261 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqları işgüzar söhbətdən fərqləndirilir?

- ☐ Danışıqlar daha rəsmi xarakter daşıyır
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Danışıqlar tərəflərin qarşılıqlı öhdəliklərini müəyyən edir
- ☐ Danışıqlarda sənədlərin imzalanması nəzərdə tutulur
- ☐ Danışıqlar daha konkret xarakter daşıyır

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

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

263 Reklamasiyaya javab verərkən hansı variantlardan istifadə edilir?

- ☐ Pul ödənişi zamanı qəbul olunmuş məbləğ və ödəniş tapşırığının nömrəsi və tarixi göstərilir

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

264 İşgüzar danışıqlar zamanı hansı prinsiplər qeyri-səmimi prinsiplərə daxildir?

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

265 İşgüzar danışıqlar hansı prinsiplər əsasında qurula bilər?

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

266 Kommersiya danışıqları iştirakçılarının danışıqların konstruktiv aparılmasına imkan yaradan şəxsi keyfiyyət və xüsusiyyətlərinə aid edilmir.

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

267 Kommersiya danışıqlarında məqsədin əvəz edilməsi adlanır.

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

268 Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına aiddir.

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

269 Danışıqlarda istifadə olunan üsullar:

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

270 İşgüzar danışıqların aparılmasında hansı metodlardan istifadə edilir?

- ☐ Dəyişkən metod
- ☐ Kompromis metod

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İnteqrasiya metodu
- ☐ Bərabərləşdirmə metodu

271 İşgüzar danışışqların aparılması qaydalarına hansılar daxildir?

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

272 İşgüzar danışışqlara qarşı olan tələblər hansılardır?

- ☐ Bilgilik
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Məntiqlilik
- ☐ Nitqə emosional rəng vermək
- ☐ Sözlərin düzgün işlənilməsinə, tələffüzünə, vurğusuna diqqət etmək

273 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışışqlarının aparılması prosesinin mexanizmlərinə daxil edilmir.

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

274 İşgüzar danışışqların aparılmasına hansı daxil deyil?

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

275 Ödəniş tapşırığı nədir?

- ☐ Xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- ☒ Hesab sahibinin onun hesablaşma hesabından pul alanın hesabına pul vəsaitinin köçürülməsi barədə banka verdiyi sərəncamdır
- ☐ Səhmdar cəmiyyətə kapital kimi müəyyən
- ☐ Xüsusi hesab açılması barədə bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- ☐ Pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərinin ödənilməsinə alıcının razılığıdır

276 Əmlak sanksiyası nə vaxt baş verir?

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

277 Alıcı alqı-satqı müqaviləsinin hansı şərtlərinin pozulmasına görə bildiriş verməlidir?

- ☐ Miqdar
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Çeşid

- ☐ Keyfiyyət
- ☐ Komplektlilik, tara və qablaşmaya görə

278 Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi nəyin əsasında bağlanıla bilər?

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

279 Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir?

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

280 Kommersiya sənədi olan malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalarına nə daxildir?

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

281 Kommersiya sənədi olan alqı-satqı müqavilələrinin həyata keçirilməsi-nin normativ hüquqi bazası nədir?

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

282 Fyuçers sövdələşmələri hansı əmtəələrin satışındır?

- ☐ Əmtəələrin göndərilmə sənədidir
- ☐ Birca anbarında mövcud olan əmtəənin satışındır
- ☐ Sövdələşmə vaxtında mövcud olan əmtəələrin satışındır
- ☐ Əmtəələrin topdan satışı üçün sövdələşmədir
- ☒ İstehsal olunmayan və ya sövdələşmə anında fiziki baxımdan mövcud olmayan əmtəələrin satışındır

283 Real əmtəənin alqı-satqısı birca sövdələşməsi olub nəyi nəzərdə tutur?

- ☐ Əmtəənin göndərilmə müddətini razılaşdırmaq
- ☐ Əmtəənin göndərilmə şərtini razılaşdırmaq
- ☒ Sövdələşmələrdən dərhal sonra əmtəənin mütləq satışını həyata keçirməklə mülkiyyət hüququ verən sənədləri təqdim etməklə
- ☐ Fiziki mövcud olmayan əmtəənin alqı-satqısı üçün sövdələşmələr aparmaq
- ☐ Əmtəənin qiymətini razılaşdırmaq

284 İşgüzar məktubların texniki emalı nə vaxt çətin olur?

- ☐ Xahişlə bağlı məsələyə toxunduqda
- ☒ Məktubda həm xahiş, həm də bildiriş kimi bir neçə məsələyə toxunduqda
- ☐ İmtina ilə bağlı olduqda
- ☐ Bir məsələ ilə bağlı olduqda

- ☐ Bildirişlə bağlı məsələyə toxunduqda

285 İşgüzar məktubu göndərəninin soyadı və telefon nömrəsi rekvizit blankının hansı hissəsində qeyd olunur?

- ☐ Blankın sağ yuxarı künjündə
☐ Blankın sağ aşağı künjündə
☒ Blankın sol aşağı künjündə
☐ Blankın sol yuxarı künjündə
☐ Blankın ortasında

286 İşgüzar məktubun həjmi nə qədər olduqda başlıq yazılması tələb olunmur?

- ☐ İşgüzar məktubun həjmi 12-14 sətirdən çox olmadıqda
☐ İşgüzar məktubun həjmi 6-8 sətirdən çox olmadıqda
☐ İşgüzar məktubun həjmi 8-10 sətirdən çox olmadıqda
☐ İşgüzar məktubun həjmi 10-12 sətirdən çox olmadıqda
☒ İşgüzar məktubun həjmi 4-6 sətirdən çox olmadıqda

287 Satıcı müqavilədə göstərilən miqdardan az mal göndərildikdə iddia neçə təmin olunur?

- ☐ Müqaviləni ləğv etməklə
☐ Müqavilənin şərtlərini dəyişdirməklə
☒ Satıcı qalan malları göndərməklə yanaşı malın qiymətini aşağı salmaqla
☐ Malın qalan hissəsini alıcıya göndərməklə
☐ Malın qiymətini azaltmaqla

288 Reklamasiyada (iddiada) nə tələb olunur?

- ☐ Müqavilənin şərtlərini dəyişdirmək tələb olunur
☒ Müqavilədə şərtlərini pozan tərəfdən zərərin ödənilməsi tələb olunur
☐ Müqavilənin ləğv edilməsi tələb olunur
☐ Müqavilənin geri qaytarılması tələb olunur
☐ Müqavilənin müddətinin uzadılması tələb olunur

289 İşgüzar məktublar kimlərə ünvanlana bilər?

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

290 İşgüzar məktubun başlıq hissəsində hansı rekvizitlər yazılır?

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

291 İşgüzar məktub neçə səhifədən çox olmamaq şərti ilə tərtib olunur?

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

292 “Əmtəə bircaları və birca ticarəti haqqında” qanun nə vaxt qəbul edilib?

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

293 “Varrant” şəhadətnaməsi kommersiya sənədi kimi satıya nə vaxt verilir?

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

294 Ciddi ofertin müddəti ərzində satıcı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilərmi?

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

295 Ciddi ofertalar nədir?

- ☐ Fəaliyyət müddəti göstərməklə qismən alijılara göndərilir
- ☒ Fəaliyyət müddəti göstərməklə yalnız bir alijıya göndərilir
- ☐ Fəaliyyət müddəti göstərməklə bir neçə alijıya göndərilir
- ☐ Fəaliyyət müddəti göstərməməklə göndərilir
- ☐ Fəaliyyət müddəti göstərməklə bütün alijılara göndərilir

296 Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

297 Cərimə nədir?

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

298 Oferta-kommersiya sazişi bağlamaq haqqında təklif olub özündə nəyi əks etdirir?

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

299 Reklamasiyada hansı məlumatlar öz əksini tapır?

- ☐ İddianın təqdim olunmasına əsasən
- ☒ Bütün cavablar doğrudur

- ☐ Normativ aktlara və sənədlərə istinad edərək sübut, dəlillər
- ☐ İddia təqdim edən tərəfin konkret tələbləri
- ☐ Əmtəənin dəyişdirilməsi və qiymətinin ujuşlaşdırılması, müqavilənin pozulması, itkilərin ödənilməsi

300 Reklamasiya – kommersiya sənədi olub, müqavilənin hansı şərtləri pozulduqda təqdim olunur?

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

301 Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapır?

- ☒ Dəvətnamədə
- ☐ Məktubda
- ☐ Sorğuda
- ☐ Teleqamda
- ☐ Təklifdə

302 Aqressiv müştəri ilə taktikası nəzərdə tutulur:

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

303 Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapmalıdır?

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

304 Təklif (oferta) kim tərəfindən göndərilir?

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

305 İşgüzar telefon danışqları zamanı telefon əlaqəsi kəsilsə, kim zəng etməlidir?

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

306 Aşağıda sadalananlardan hansılar kommersiya danışqlarında iştirakçı tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqument deyil.

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

- ☐ Qüvvəsini itirmiş qərarlar

307 Kommersiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsassız argumentlərə aiddir.

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

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

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

309 Kommersiya danışıqlarının iştirakçıları tərəfindən istifadə edilən mövqeyi bildirmək üsuluna aid deyil.

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

310 Kommersiya danışıqları iştirakçılarının maraqlarının və məqsədlərinin əlaqələndirilməsi aşağıda göstərilən hallarda daha səmərəli ola bilər.

- ☐ Tərəflər bir-birinin maraqları ilə hesablaşmayaraq, öz mənafeələrini güdürlər
☐ Tərəflər arasında gizli münasibətlər mövcuddur
☐ Tərəflər arasında münasibətlər pisdır
☒ Tərəflər problemin həllinə istiqamətlənmişlər
☐ Tərəflər öz məqsədlərini korreksiya (təshih) etməyə hazır deyillər

311 Kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüzdə inandırmağa kömək edən güclü argumentə aid deyil.

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

312 İşgüzar danışıqlarda qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz?

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

313 Kommersiya danışıqlarının bütün mərhələlərində geniş istifadə olunan taktiki üsullara aid edilmir.

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

- ☐ Tələblərin şişirdilməsi üsulu

314 Ticarət maliyyəsinin funksiyaları hansılardır?

- ☐ qənaət, risk, iqtisadi həvəsləndirmə
☐ bölgü, nəzarət, xidmət, qənaət
☐ satış, alış, nəzarət, xidmət
☒ operativlik, bölgü, nəzarət, həvəsləndirmə
☐ bölgü, nəzarət, xidmət, qənaət istehsal, ticarət, təsərrüfatçılıq

315 Kütləvi iaşə müəssisəsində ümumi gəlirin əmələ gəlmə mənbələri hansılardır?

- ☐ ayrı-ayrı xərc maddələrinin ümumi dövriyyədəki xüsusi çəkisidir
☐ müəssisə krediti və istehsal krediti
☐ mənfəətin tədavül xərclərinə olan nisbətində
☒ ümumi satışdan alınan gəlir
☐ əsas və əlavə əmək haqqı, digər təsərrüfat sahələrinin məsrəfləri

316 Ticarətdə ümumi gəlir təyinatına görə nəyi özündə əks etdirir?

- ☐ tədavül xərclərinin mənfəətə nisbətini
☐ mənfəətin tədavül xərclərinə olan nisbətini
☐ mənfəət ilə mal dövriyyəsinin məbləğinin cəmini
☒ tədavül xərcləri ilə mənfəətin cəmini
☐ mal dövriyyəsi ilə tədavül xərclərinin cəmini

317 Firmanın maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

- ☐ ümumi gəlir və mənfəət haqqındakı məlumatlara
☐ əhalinin pul gəlirləri və məsrəfləri balansına
☐ pərakəndə satış mal dövriyyəsi balansına
☒ mühasibat və maliyyə hesabatına
☐ operativ uçot materiallarına

318 Əmək haqqı, ezamiyyə xərcləri və s. ödənilməsi müəssisənin hansı planında göstərilir?

- ☐ pul vəsaitinin hərəkəti planı
☐ kredit planı
☐ maliyyə planı
☒ kassa planı
☐ şahmat planı

319 Müəssisədə satılan məhsulun rentabelliği hansı göstəricilər əsasında hesablanır?

- ☐ balans mənfəəti, tam maya dəyəri
☐ balans mənfəəti, keçici əmtəə qalıqlarının satışından gəlir
☐ bölüşdürülməyən mənfəət, əmtəəlik məhsul
☒ xalis mənfəət, satışdan gəlir
☐ təmiz mənfəət, satış ilə əlaqədar xərclər

320 Mənfəətdən başqa, müəssisənin fəaliyyətinin son maliyyə nəticələrini daha hansı göstərici xarakterizə edir?

- ☐ bölüşdürülməyən mənfəət, rentabellik, mənfəət vergisi
☐ mənfəət vergisi, maya dəyəri, istehsal fondlarından istifadə
☐ dövriyyə vəsaitinin dövriyyəsi, istehsal maya dəyəri
☒ rentabellik
☐ rentabellik, istehsal maya dəyəri, balans mənfəəti

321 Müəssisənin kredit qabiliyyətinin mahiyyətini göstər:

- ☐ kreditlər üçün faizlərin artırılması
- ☐ kreditin təminatının olmaması
- ☐ kredit üçün faizin artırılması
- ☒ borcların vaxtında ödənilməsi
- ☐ kreditin vaxtında silməməsi

322 Ticarət firmasının (müəssisəsinin) maliyyə fəaliyyəti ölkənin hansı iqtisadi göstəricisi ilə əlaqədardır?

- ☐ ümumi daxili məhsulun həcmi
- ☐ makroiqtisadi göstəricilər
- ☐ mal dövriyyəsinin strukturu
- ☒ pul tədavülü
- ☐ mənfəətin optimallaşdırılması

323 Satışdan mənfəət və satılan məhsulun tam maya dəyəri göstəriciləri əsasında rentabelliyn hansı növü hesablanır?

- ☐ cari aktivlərin rentabelliği
- ☐ xüsusi kapitalın rentabelliği
- ☐ gəlirin rentabelliği
- ☒ xərclərin rentabelliği
- ☐ aktivlərin rentabelliği

324 Xidmət sferasında əməyin normalaşdırılmasının əsas prinsipləri hansılardır?

- ☐ Əməyin normalaşdırılmasının xidmət şəraitində tətbiqi.
- ☐ Əmək məhsuldarlığının artırılması üçün yeni normativ ehtiyatların hazırlanması.
- ☐ Təşkilati-texniki şəraitdə işlərin yerinə yetirilməsi.
- ☒ Xidmət sferasında əməyin normalaşdırılmasında sərf olunan ictimai-zəruri iş vaxtı.
- ☐ Əməyin ödənilməsində texniki şəraitin nəzərə alınması.

325 Kommersiya müəssisələrinin maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

- ☐ Ümumi gəlir və mənfəət haqqındakı məlumatlara.
- ☐ Əhalinin pul gəliri və xərcləri balansına
- ☐ Pərakəndə satış mal dövriyyəsi balansına.
- ☒ Mühasibat və maliyyə hesabatlarına.
- ☐ Operativ uçot materiallarına

326 Miqdar barədə alıcının iradəsi hansı qaydada ödənilir. Alıcının miqdar barədə iradəsi hansı qaydada ödənilir?

- ☐ çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi, yaxud ödənilmiş pulun geri qaytarılması vasitəsi ilə
- ☐ əmtəənin qiymətinin artırılması ilə
- ☐ çatışmayan əmtəə üçün ödənilmiş pulun bir hissəsinin geri qaytarılması vasitəsi ilə
- ☒ çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi və qiymətin aşağı salınması ilə
- ☐ qüsurların aradan qaldırılması ilə

327 kommersiya danışıqlarına uğur qazanmağa mane olan əsas qaydanı tapın:

- ☐ ünsiyyət
- ☐ opponentin baxışlarını qəbul etmək
- ☐ səmimiyyət, anlaşma
- ☒ yalan məlumatlarının təqdim edilməsi, təmahiçilik
- ☐ ibrətəməz danışıq tonundan çəkinmək

328 Kommersiya danışıqları prosesində opponentin güzəştə getməsi üçün nəyi etmək olmaz?

- ☐ ultimatum vermək
- ☐ danışıqların kəsilə biləcəyinə işarə vurmaq
- ☐ opponent üçün xoşagəlməz nəticələr barədə xəbərdarlıq etmək
- ☒ susmaq
- ☐ güc nümayiş etdirmək

329 İşgüzar danışıqların aparılmasına ehtiyatla yanaşmaq üçün nə etməli?

- ☐ qarşılıqlı nəzarəti təmin etmək
- ☐ tərəflərin qarşılıqlı etimadına nail olmaz
- ☐ məqsəd və maraqları əlaqələndirməli
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ hakimiyyət balansını təmin etmək

330 Danışıqlarda uğur qazanmağın yolları hansılardır?

- ☐ düzgünlük, doğruluq
- ☐ anlaşma
- ☐ səmərəlilik
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ ünsiyyət

331 Danışıqların gedişinin düzgün sxemini müəyyən edin:

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

332 Aşağıda göstərilənlərdən hansı kommersiya danışıqlarının aparılması metodu deyildir?

- ☐ danışıqların başa çatması
- ☒ danışıqların təxirə salınması
- ☐ danışıqların hazırlanması
- ☐ danışıqların aparılması
- ☐ danışıqların analizi

333 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının Çin üslubu üçün xarakterik deyil:

- ☐ danışıqların dəqiqliklə ayrı-ayrı mərhələlərə bölünməsi
- ☒ nümayəndə heyətinin azsaylı olması
- ☐ mərkəz tərəfindən razılaşmaların bəyənilməsi
- ☐ daha yüksək statuslu insanlara istinad etmək
- ☐ danışıqlarda «dostluq ruhunun» yaradılması

334 Kommersiya danışıqları gedişində tərəfdaşların tətbiq etdikləri hərəkətlərin və onların reallaşdırılması prinsiplərinin məcmusu adlanır:

- ☐ danışıqların taktikası
- ☒ danışıqların texnologiyası
- ☐ danışıqların aparılması üsulu
- ☐ danışıqların mərhələsi
- ☐ danışıqlar prosesi

335 Mövqeyi daha güclü olan opponentlə kommersiya danışıqları aparmaq çətinidir. Bu zaman aşağıda göstərilən tövsiyələrdən daha faydalısı hansıdır?

- ☐ opponentlə gələcək münasibətləri nəzərdən keçirmək
- ☐ vasitəçiyə müraciət etmək
- ☐ müxtəlif məsələlərin müzakirəsini bir «paketdə» əlaqələndirmək
- ☐ ictimai rəyə müraciət etmək
- ☒ bütün cavablar doğrudur

336 Mövqeləri güclü olan opponenttə kommersiya danışıqları aparan zaman nəyi etmək olmaz?

- ☒ yalan məlumatları təqdim etmək
- ☐ vasitəçiyə müraciət etmək
- ☐ opponentlə gələcək münasibətləri nəzərdən keçirmək
- ☐ ictimai rəyə müraciət etmək
- ☐ müxtəlif məsələlərin müzakirəsini bir “paketdə” əlaqələndirmək

337 Kommersiya danışıqlarında uğur qazanmağa mane olan qaydanı tapın:

- ☒ tamahkarlıq, yalan danışma, ədavət
- ☐ doğruluq, ibrətamiz danışıq tonundan çəkinmək
- ☐ ibrətamiz danışıq tonundan çəkinmək
- ☐ opponentin baxışlarını qəbul etmək
- ☐ səmərəlilik, anlaşma, ünsiyyət

338 Kommersiya danışıqlarının iştirakçısı tərcüməçinin onun sözlərini dəqiq tərcümə etmədiyi, diqqəti lazımi müddəalar üzərində cəmləşdirə bilmədiyi qənaətinə gəlirsə, aşağıda göstərilənlərdən birini etməlidir:

- ☒ tərcümənin keyfiyyəti barədə iradlarını görüş başa çatdıqdan sonra bildirmək
- ☐ tərcüməçinin sözlərinə düzəliş etmək
- ☐ tərcümə prosesinə müdaxilə etmək
- ☐ tərcüməçinin sözünü kəsmək
- ☐ başqa bir tərcüməçi tələb etmək

339 Danışıqların aparılması üçün münasib sayılan günlər:

- ☐ çərşənbə, cümə axşamı, cümə
- ☐ bazar ertəsi, çərşənbə, cümə
- ☒ çərşənbə axşamı, çərşənbə, cümə axşamı
- ☐ çərşənbə axşamı, cümə axşamı, cümə
- ☐ bazar ertəsi, çərşənbə axşamı, çərşənbə

340 Danışıqlar aparılmasının «pozitiv ticarət» adlanan metodunu nə xarakterizə edir?

- ☐ tərəflər sonradan müəyyən ardıcılıqla güzəştə getdikləri mövqeləri tuturlar
- ☒ cüzi vaxt itkisi
- ☐ tərəfdaşlarla münasibətlərin korlanması imkanı
- ☐ çoxlu vaxt itkisi
- ☐ nəticələrin əvvəlcədən müəyyən edilməsinin qeyri – mümkünlüyü

341 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına yumşaq yanaşma strategiyasının tərəfdarları üçün xarakterik deyil?

- ☐ mehribanlıq
- ☐ tərəfdaşlara inanmaq
- ☐ razılaşmaya nail olmaq üçün birtərəfli güzəştlərə imkan vermək
- ☐ münasibətlərin inkişafı naminə güzəştə getmək
- ☒ tərəfdaşları təhdid etmək

342 Şəxsiyyətin kommunikativ keyfiyyətlərinə aid deyil:

- ☐ sürətlə hərəkət etmək qabiliyyəti
- ☐ özünü qiymətləndirmə
- ☐ dindarlıq
- ☐ bu variantlardan heç biri
- ☒ peşəkarlıq

343 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüze inandırmağa kömək edən güclü argumentə aiddir:

- ☐ analogiyalar və qeyri-səciyyəvi nümunələr
- ☒ təcrübədə yoxlanılmış nəticələr
- ☐ şəxsi xarakterli dəlillər
- ☐ təxminlər, fərziyyələr, hisslər əsasında qurulan dəlillər, versiyalar və ümumiləşdirmələr
- ☐ tam olmayan statistik məlumatlardan nəticələr əldə edilməsi

344 Danışıqların müəyyən mərhələlərində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən taktiki təsir üsullarına aid deyil:

- ☐ blef
- ☐ şəxsi mövqeyində yanlış aksentlərin qoyulması
- ☐ tələblərin şişirdilməsi
- ☒ çıxıb getmə
- ☐ susmaq

345 Nümunəvi müqavilələr üzrə mübahisə və fikir ayrılıqları hansı qaydada həll olunur?

- ☐ nümunəvi kontraktı hazırlanmış təşkilatın müəyyənləşdirdiyi qaydada
- ☐ birja komitələrinin müəyyənləşdirdiyi qaydada
- ☐ qarşılıqlı anlaşma qaydasında
- ☒ arbitraj qaydasında
- ☐ gömrük orqanlarının həll etməsi qaydasında

346 Mülki məcəlləyə görə əmlak məsuliyyəti nədir?

- ☐ əmlak sanksiyası yalnız qoyulmuş vaxta əməl olunmadıqda tutulur
- ☒ əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir
- ☐ əmlak sanksiyası mülki müqavilənin xitam vasitəsidir
- ☐ əmlak sanksiyası mal göndərənə tətbiq olunur
- ☐ alıcı və satıcı malın xüsusiyyətindən asılı olaraq bir-birinə tətbiq edir

347 Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir?

- ☐ mülki məsələlərin tələblərinə uyğun olaraq sifarişlər hazırlanır, tələbnamələrin isə buna aidiyyəti yoxdur
- ☐ tələbnamə vasitəçi firmanın öhdəlik sənədidir
- ☒ tələbnamədən fərqli olaraq sifariş-malgömrələrədən əhalinin tələbini ödəmək üçün vacib olan əmtəələrin konkret müddətdə hazırlanıb göndərilməsini tələb edən sənəddir
- ☐ tələbin təşkilatın əmtəələrə olan tələblərini əks etdirən sənəddir
- ☐ sifariş malların ödənilməsi üçün tələbnamə sənədidir

348 Mal göndərmə müqaviləsi nədir?

- ☐ kommersiya məsrəflərinin, pozuntuların göstərildiyi sənəd
- ☒ Malgömrə və alıcılar arasındakı təsərrüfat əlaqələrinin ən vacib formasıdır.
- ☐ yükdaşıma şərtlərinin pozulmasına görə tərtib edilən və pozuntunun səbəbkarını iddia bildirən sənəd
- ☐ keyfiyyətin, onun keyfiyyət üzrə standartlara və texniki şərtlərə uyğun gəldiyini təsdiq edən sənəd
- ☐ satıcının alıcıya müəyyən müddətə, möhlətlə əmtəə əvəzinə verdiyi sənəd

349 Qısamüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı müddətdə müəyyənləşdirilir?

- ☐ əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 1 illik müddətə müəyyənləşdirilir
- ☒ cari operativ planlaşmadır və müəssisənin illik, yarımillik və s. müddətə vəzifələrini müəyyənləşdirir
- ☐ ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir
- ☐ əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
- ☐ bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənilib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir

350 Birbaşa müqavilə əlaqələri nədir?

- ☐ vasitəçilərlə alıcı və satıcı arasındakı əlaqədir
- ☒ vasitəçi olmadan bilavasitə əmtəə alıcıları və istehsalçıları arasındakı qarşılıqlı əlaqədir
- ☐ alıcı və satıcı arasında bağlanan müqavilə əlaqəsidir
- ☐ borc alanla bank arasında vasitəçi olmadan olan əlaqədir
- ☐ iki tərəf arasındakı birbaşa uzunmüddətə bağlanmış əks əlaqədir

351 Bir tərəfli müqavilə nədir?

- ☐ bir tərəf üçün var-dövlət, digər tərəf üçün şərait yaratmalıdır
- ☒ müqaviləyə görə bir tərəf üçün hüquq, digər tərəf üçün öhdəlik yarandıqda
- ☐ bir tərəf üçün fiziki fəaliyyət, digər tərəf üçün isə inzibati əhəmiyyət kəsb etməlidir
- ☐ bir tərəf üçün iqtisadi, digər tərəf üçün mülki əhəmiyyət kəsb etməlidir
- ☐ bir tərəf üçün siyasi fəaliyyət, digər tərəf üçün isə inzibati əhəmiyyət kəsb etməlidir

352 Kommersiya işində ticarət-vasitəçi əməliyyatı necə həyata keçirilir?

- ☐ istehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış saziş əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır
- ☒ ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatlardır
- ☐ vasitəçinin köməyi ilə alıcı və satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır
- ☐ əmtəənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
- ☐ əmtəələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır

353 ABŞ-da franqayzinqin inkişafına nə vaxt hansı qanun təkan verdi?

- ☐ 2000 "Biznesin inkişafı haqqında qanun
- ☒ 1946 "Əmtəə nişanları haqqında" qanun
- ☐ 1988-"Əmtəə nişanları haqqında" qanun
- ☐ 1898-"Şermanın" qanunu
- ☐ 1901 "Sahibkarlıq haqqında" qanun

354 ABŞ-da franqayzinq ideyası nə vaxt "topdan satıcı-pərakəndə satıcı" münasibətlərinə istiqamətlənmişdir

- ☐ 1960-cı illər
- ☒ 1920-cı illər
- ☐ 1912-ci illər
- ☐ 2000-ci illər
- ☐ 1990-cı illər

355 Franqayzinqin ilkin kapitalın həcmindən asılı olaraq əsas altqrupları hansılardır?

- ☐ franqiza, franqiza müəssisə, podrat franqizası
- ☐ franqiza, podrat franqizası
- ☒ franqiza, franqiza müəssisə, investisiya franqazası
- ☐ franqiza, franqayzer, operator
- ☐ investisiya, birbaşa investisiya

356 İstehsal franqayzinqi nədir?

- ☐ kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- ☐ bu franqayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur

- ☐ franşayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu müqavilədir
- ☒ kiçik bir firmanın franşayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
- ☐ onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir

357 İşgüzar franşayzing nədir?

- ☐ kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal ödənildikcə verilə bilər
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☒ onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir
- ☐ kiçik bir firmanın franşayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir

358 Əmtəə franşayzingi nədir?

- ☐ kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- ☐ kiçik bir firmanın franşayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☒ bu franşayzing mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
- ☐ franşayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu kontraktdır

359 İnvestisiya franşizasının əsas məqsədi?

- ☐ riskin səviyyəsini minimuma endirmək
- ☐ ilkin kapitalı itirməmək
- ☐ mənfəət əldə etmək
- ☒ investisiyaların ilkin məbləğinin qaytarılmasıdır
- ☐ xərcləri azaltmaq

360 Franşayzing nədir?

- ☐ kiçik biznesin kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunan bir fəaliyyət formasıdır ki, borc tələbnamələrinə əsaslanır
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☐ faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
- ☒ kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- ☐ Franşayzingin elə növüdür ki, bu zaman sahibkar riskləri əsasında əmlak əldə edir

361 Cari lizinq nədir?

- ☐ idarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturudur
- ☐ rəqibin güclü tərəfini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin
- ☐ malların göndərilməsində istifadə olunan borc sənədlərinin xüsusi kredit institutları tərəfindən nəqd hesablaşma ilə satın alınmasıdır
- ☒ əvvəlcədən icarəyə verici tərəfindən əldə edilmiş avadanlığın müəyyən müddətə və müəyyən haqq ödəməklə icarəyə verilməsini nəzərdə tutur
- ☐ əməkdaşlığa əsaslanan sazişlər əsasında həyata keçirilən birbaşa investisiya fəaliyyətidir

362 İqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

- ☐ maliyyə sahəsinə

- ☐ birgə sahibkarlıq fəaliyyətinə
- ☐ xarici tərəfdaşlığa
- ☒ birbaşa investisiyalara
- ☐ bank işinə

363 Azərbaycan respublikası “Lizinq xidməti haqqında qanun” nə vaxt qəbul olunub?

- ☐ 28 noyabr 1995
- ☐ 01 aprel 2003
- ☐ 38487.0
- ☒ 29 noyabr 1994
- ☐ 22 yanvar 2002

364 Orta müddətli lizinq hansı lizinqdır?

- ☐ 3 ildən - 5 ilə qədər
- ☐ 2 ildən - 3 ilə qədər
- ☐ 1 ildən - 5 ilə qədər
- ☒ il yarımından - 3 ilə qədər
- ☐ 1 ildən - 3 ilə kimi

365 Lizinq sövdələşmələrinin tərəfləri kim ola bilər?

- ☐ sahibkarların iri bazar subyektləri
- ☐ Azərbaycan respublikasının rezidentləri və digər şəxslər
- ☐ fərdi və fiziki şəxslər
- ☒ Azərbaycan respublikasının rezidentləri, qeyri rezidentləri
- ☐ Azərbaycan respublikasının qeyri rezident və digər şəxslər

366 Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır?

- ☐ Forfeyting, çarter, xayrinq
- ☐ xayrinq, kentinq, strateji alyanslar, holdinqlər
- ☐ çarter, bankinq, Forfeyting, konqlomerat
- ☒ Çarter, Xayrinq, Lizinq
- ☐ Konsalting, Lizinq, Faktoring

367 Faktoring firmanın vəzifəsi nədir?

- ☐ müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır
- ☐ maliyyə lizinqinin eyni növüdür ki, icarə faktor tərtib tərəfindən ödənilir
- ☐ maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- ☒ faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

368 Lizinq iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

- ☐ tollinq
- ☒ birbaşa investisiyaya
- ☐ podrat istehsalına
- ☐ müştərək müqavilələrə
- ☐ lisenziyalaşmaya

369 Operativ lizinq nədir?

- ☐ qısa müddətə tətbiq edilən maliyyə
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

- ☐ maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- ☒ lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir və onu lizinq predmeti qismində müəyyən haqq və şərtlərlə lizinq alanın müvəqqəti ixtiyarına və istifadəsinə verir
- ☐ müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır

370 Qaytarılan lizinq nədir?

- ☐ Lizinq alanın lizinq verənə borc öhdəliyidir
- ☐ lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☒ maliyyə lizinqinin bir növüdür ki, bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- ☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

371 Faktoring nədir?

- ☐ birillik icarə müqaviləsi əməliyyatı
- ☐ lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir və onu lizinq predmeti qismində müəyyən haqq və şərtlərlə lizinq alanın müvəqqəti ixtiyarına və istifadəsinə verir
- ☐ maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- ☒ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsidir ki, bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☐ maliyyə lizinqinin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərkib tərəfindən ödənilir

372 Lizinq nədir?

- ☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmamasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- ☐ bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
- ☐ bu halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur
- ☒ əmlakın əldə edilməsi və onun lizinq müqaviləsi əsasında müəyyən ödəniş haqqı ilə müəyyən müddətə və müqavilədə nəzərdə tutulmuş müəyyən şərtlərlə, lizinq alanın əmlakı almaq hüququ əsasında fiziki və hüquqi şəxslərə icarəyə verilməsi üzrə investisiya fəaliyyətinin bir növüdür
- ☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

373 Beynəlxalq lizinq nədir?

- ☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- ☐ bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
- ☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- ☒ bu halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur
- ☐ malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir

374 Daxili lizinq nədir?

- ☐ malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir
- ☐ öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- ☐ müəyyən dövr ərzində əmtəənin ixracına və idxalına verilmiş icazənin maksimal həcmidir
- ☒ bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
- ☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

375 Məktubun mətn başlığı neçə ifadə oluna bilər? Dolğun cavabı seçin.

- ☐ Yaranma haqqında..., tətbiqetmə haqqında...
- ☐ Dəyişiklik haqqında
- ☐ Dəyişiklik haqqında..., yaranma haqqında
- ☒ Dəyişiklik haqqında..., yaranma haqqında..., tətbiqetmə haqqında...
- ☐ Dəyişiklik haqqında..., tətbiqetmə haqqında

376 Kommersiya danışıqlarının bütün mərhələlərində işgüzar tərəfdaşlara təsir göstərmək üsulu və onun hər bir mərhələdə tətbiqi spesifikasiyası:

- ☐ salyami
- ☐ uzatma
- ☐ çıxıb getmə
- ☒ paketləşdirmə
- ☐ gözləmə

377 Danışıqlar aparılarkən nəyi etmək səhv sayılır?

- ☐ başqa ölkədən olan tərəfdaşların işgüzar ünsiyyət xüsusiyyətlərinin nəzərə alınmaması
- ☐ danışıqlar masası arxasında nümayəndə heyəti arasında mübahisələrin baş verməsi
- ☐ danışıqların pis hazırlanması
- ☒ xarici tərəfdaşların işgüzar etiketinin xüsusiyyətlərinin nəzərə alınması
- ☐ nümayəndə heyəti arasında kifayət qədər peşəkar olmayan adamların mövcudluğu

378 Kargüzarlıqda sənəd dövriyyəsi hansı kateqoriyalara bölünür? Dolğun cavabı seçin.

- ☐ 1-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr; 2-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr
- ☐ 1-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 2-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr.
- ☐ 1-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 2-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr.
- ☒ 1-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 2-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr; 4-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr
- ☐ 1-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr; 2-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr

379 Hansı kargüzarlıq sistemində əməliyyatlar ayrı-ayrı quruluş vahidləri arasında bölüşdürülərək həmin bölmənin fəaliyyətinə aid sənədlərlə işin yerinə yetirilməsi vəzifəli şəxslərdən birinə həvalə olunur?

- ☐ mərkəzləşdirilmiş
- ☐ xüsusi
- ☐ qarışıq
- ☒ qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- ☐ inzibati

380 “..... təşkili hər iki sistemin uzlaşmasından ibarət olmaqla əməliyyatların bir hissəsi mərkəzləşdirilmiş qaydada bir hissəsi ilə qeyri-mərkəzləşdirilmiş qaydada yerinə yetirilir.” Nöqtələrin yerində hansı söz işlənməlidir?

- ☐ xüsusi kargüzarlıq sisteminin
- ☐ ümumi kargüzarlıq sisteminin
- ☐ mərkəzləşdirilmiş kargüzarlıq sisteminin
- ☒ qarışıq kargüzarlıq sisteminin
- ☐ inzibati kargüzarlıq sisteminin

381 Aşağıdakı tərif kargüzarlığın hansı növünə aiddir? “.....dedikdə, xidməti sənədləşdirmə ilə əlaqədar olan bütün əməliyyatın bir yerdə yəni, ya mühasibatın işçilərində ya da katibə-makinaçıda cəmləşməsi başa düşülür”

- ☐ xüsusi kargüzarlıq sistemi
- ☐ qeyri-mərkəzləşmiş kargüzarlıq sistemi

- ☐ qarışıq kargüzarlıq sistemi
- ☒ mərkəzləşdirilmiş kargüzarlıq sistemi
- ☐ ümumi kargüzarlıq sistemi

382 Müəssisə və təşkilatlarda işin xarakterindən, həcmindən, idarəetmə quruluşundan asılı olaraq kargüzarlıq hansı növlərə bölünür? Doğun cavabı seçin

- ☐ qarışıq, mərkəzləşdirilmiş
- ☐ mərkəzləşdirilmiş
- ☒ qarışıq, mərkəzləşdirilmiş, qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- ☐ qarışıq
- ☐ qeyri-mərkəzləşdirilmiş, qarışıq

383 Müəssisə və təşkilatlarda kargüzarlıq işinin aparılması təşkili üzrə məsuliyyət kimə həvalə olunur?

- ☐ hamısı
- ☐ dəftərxana işçilərinə
- ☐ katibə-makinaçıya
- ☒ rəhbərə
- ☐ mühasibə

384 Kargüzarlıq dedikdə nə başa düşülür?

- ☐ sistemlərin uzlaşmasından ibarət əməliyyat sistemi başa düşülür
- ☐ əməliyyatların ayrı-ayrı quruluş vahidləri arasında bölüşdürülməsi başa düşülür
- ☐ xidməti sənədləşdirmə ilə əlaqədar olan bütün əməliyyatın bir yerdə yəni, ya
- ☒ rəhbər işçi və mütəxəsislər öz fəaliyyətlərini həyata keçirilməsi gedışində müəssisə və təşkilatlarda sənədlərlə aparılan üsulların məcmusu başa düşülür
- ☐ sənədlərlə işin vəzifəli şəxsə həvalə olunması başa düşülür

385 Xüsusi kargüzarlığa aiddir?

- ☐ sənəd layihələrinin tərtibi
- ☐ sənədlərin saxlanması
- ☐ sənədlərin çap edilməsi
- ☒ sənədləşdirmənin aparılma qaydası
- ☐ sənədlərin göndərilməsi

386 İnzibati kargüzarlığa aid deyil?

- ☐ sənədlərin saxlanması
- ☐ sənədlərin çap edilməsi
- ☐ sənəd layihələrinin tərtibi
- ☒ sənədləşdirmənin aparılma qaydası
- ☐ sənədlərin çoxaldılması

387 Struktur bölmələrinin sayı az, sənəd dövriyyəsi isə ildə 25000 sənədə qədər olan təşkilatlarda kargüzarlıq hansı qaydada aparılır?

- ☐ mərkəzləşdirilməmiş və qarışıq
- ☐ qarışıq
- ☐ qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- ☒ mərkəzləşdirilmiş
- ☐ mərkəzləşdirilmiş və qarışıq

388 Kargüzarlıqda sənəd dövriyyəsi dedikdə nə nəzərdə tutulur?

- ☐ sənədlərin göndərildiyi andan
- ☐ sənədlərin tərtib olunduğu andan

- ☐ sənədlərin daxil olduğu andan
- ☒ sənədlərin daxil olduğu və ya tərtib edildiyi vaxtdan onun icrasının yekunlaşdırılması və göndərilməsi dövründə hərəkəti
- ☐ icrasının yekunlaşdığı andan

389 Kargüzarlığın növləri hansılardır?

- ☐ xüsusi, siyasi
- ☐ siyasi, iqtisadi
- ☐ ümumi, xüsusi
- ☒ inzibati, xüsusi
- ☐ elmi, fəlsəfi

390 Dövlət hakimiyyəti orqanlarında idarə, təşkilat və müəssisələrində kargüzarlığın aparılmasına dair “Təlimat” neçənci ildə Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Fərmanı ilə təsdiq edilmişdir?

- ☐ 2004.0
- ☐ 2002.0
- ☐ 2001.0
- ☒ 2000.0
- ☐ 2003.0

391 Kargüzarlıqda sənəd dövriyyəsinin təşkili hansı keyfiyyət parametrləri ilə xarakterizə olunur?

- ☐ icrasının yekunlaşdırılması və cavabın göndərilməsi
- ☐ müxtəlif sənəd növlərinin nisbəti
- ☐ sənədlərin tərkibi
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ sənədlərin daxil olma tezliyi

392 Kargüzarlığa aid deyil?

- ☐ sənədlərin qeyd olunması
- ☐ sənədlərin icraçılara çatdırılması
- ☐ sənədlərin qəbulu
- ☒ sənədlərin ləğv olunması
- ☐ sənədlərin arxivləşdirilməsi

393 Ciddi ofertlər adətən kimlərə göndərilə bilər?

- ☐ bir alıcıya göndərilir
- ☐ məhdud sayda alıcılara göndərilir
- ☐ bütün alıcılara göndərilir
- ☒ ciddi ofertlər adətən ənənəvi əməkdaşlara göndərilir
- ☐ qeyri-məhdud sayda alıcılara göndərilir

394 Ciddi ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilərmi?

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

395 Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir?

- ☐ şifahi və qismən yazılı
- ☒ yazılı
- ☐ fəks və internetlə

- ☐ telefonla
- ☐ şifahi

396 Şirkətin blankı üzərində göstərilməsi tövsiyyə olunmur:

- ☐ telefon nömrəsi və faks
- ☐ qeydiyyat nömrəsi
- ☐ şirkətin adı
- ☒ bank rekvizitləri
- ☐ qeydiyyat tarixi

397 Hər hansı vədlərin və ya şərtlərin təsdiq edilməsi üçün göndərilən işgüzar məktub adlanır:

- ☐ dəvət məktubu
- ☐ xahiş məktubu
- ☐ bildiriş məktubu
- ☒ zəmanət məktubu
- ☐ müşayət məktubu

398 İşgüzar yazışma növlərinə aid deyil:

- ☐ təsdiq xarakterli məktublar
- ☐ sərəncam xarakterli məktublar
- ☐ bildiriş xarakterli məktublar
- ☒ təhdid xarakterli məktublar
- ☐ müşayət xarakterli məktublar

399 Kommersiya yazışmalarının tərtib olunması prinsipi hansıdır?

- ☐ məxfilik
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ dəqiqlik
- ☐ nəzakətlik
- ☐ müxtəsərlik

400 Sorğu nədir?

- ☐ istehsalçının alıcıya göndərdiyi tələbnamədir
- ☐ özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən işgüzar protokoldur
- ☐ özündə satıcının alıcıya müraciətini əks etdirən kommersiya sənədidir
- ☒ kommersiya sənədi olub, əmtəələr haqqında məlumatın və göndəriş barədə alıcının satıcıya, idxalcının ixracatçıya müraciətidir
- ☐ özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən müqavilədir

401 Qeyri əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir?

- ☐ əmtəəyə olan tələbin öyrənilməsi, proqnozlaşdırılması
- ☐ qeyri kommersiya təşkilatlarının istehsal tədbirləri daxildir
- ☐ istehsal müəssisələrin hesablaşmaları daxildir
- ☒ kommunal idarələrin, elmi-tədqiqat təşkilatları, təhsil müəssisələrinin hesablaşmaları daxildir
- ☐ əmtəənin mənasının işlənməsi, onun yoxlanması və nümunənin hazırlanması

402 Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır?

- ☐ akreditivlərlə, ödəniş tapşırıqları ilə
- ☐ hesablaşmalarda iştirak etməməklə
- ☐ hesablaşmalarda iştirak etməklə
- ☒ nəqd və nəqdsiz
- ☐ çeklə, veksellərlə

403 Kommersiya sənədləri hansı sənədlərdir?

- ☐ gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- ☐ yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- ☐ satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- ☒ əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- ☐ gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsi ilə daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir

404 Kreditlə ödəmə nədir?

- ☐ hesablaşmanın digər firmadan aldığı borc hesabına ödənilməsidir
- ☐ hesablaşmanın ixracçı tərəfindən idxalçıya verdiyi kommersiya krediti əsasında həyata keçirilməsidir
- ☐ əmtəənin dəyərinin eyni dəyərdə digər əmtəə ilə ödənilməsidir
- ☒ əmtəənin dəyərinin hissə-hissə ödənilməsidir
- ☐ hesablaşmanın dövlət təminatı verilməklə ödənilməsidir

405 Kommersiya hesabı hansı sənəddir?

- ☐ gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- ☐ yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- ☐ əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- ☒ satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- ☐ gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsi ilə yükün daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir

406 malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalar, Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin hansı maddələrində müəyyən edilmişdir?

- ☐ 678-649
- ☐ 578-583
- ☐ 578-645
- ☒ 627-645
- ☐ 628-644

407 alqı –satqı müqaviləsi hansı müqavilədir?

- ☐ daimi
- ☐ tək tərəfli
- ☐ çox tərəfli
- ☒ iki tərəfli
- ☐ mövsümü

408 İştirakçıların sayından aslı olaraq müqavilələr neçə cür olur?

- ☐ Dövrü,qeyri dövrü
- ☐ Natamam, dolğun
- ☐ Bir tərəfli , çox tərəfli
- ☒ İki tərəfli , çox tərəfli
- ☐ Daimi, mövsümü

409 Müqavilə nədir?

- ☐ Bir neçə iri şirkətlərin razılaşmasıdır
- ☐ İki və daha çox şirkətin bir tərəfli razılaşmasıdır
- ☐ Bir çox şirkətlərin razılaşmasıdır
- ☒ İki müəsisə arasında aparılan işlərin razılığıdır
- ☐ İki və daha çox şirkətin qarşılıqlı razılaşmasıdır

410 Diler kimdir?

- ☐ Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komisiyonçulardır
- ☐ vasitəçinin öz xeyrinə müqavilə bağlayan birjadır
- ☐ əmtəə birjasında alıcı və satıcılar arasında sazişlərin bağlanması ticarət vasitəçisidir
- ☒ öz hesabına və öz adından birja və ya ticarət vasitəçiliyini həyata keçirən hüquqi və fiziki şəxsdir
- ☐ tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır

411 Broker kimdir?

- ☐ Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komisiyonçulardır
- ☐ vasitəçinin öz xeyrinə müqavilə bağlayan birjadır
- ☐ əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir
- ☒ əmtəə birjasında alıcı və satıcılar arasında sazişlərin bağlanması ticarət vasitəçisidir
- ☐ tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır

412 Nəqliyyat sənədi hansı sənəddir?

- ☐ gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- ☐ əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- ☐ satıcını alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- ☒ yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- ☐ gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsi təsdiq edən sənəddir

413 Keyfiyyət barədə alıcının iradəsi hansı qaydada ödənilir

- ☐ çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi yaxud pulun geri qaytarılması vasitəsilə
- ☐ çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi və qiymətin aşağı salınması ilə
- ☐ çatışmayan əmtəə üçün ödənilmiş pulun bir hissəsinin geri qaytarılması vasitəsi ilə
- ☒ qüsurların aradan qaldırılması və ya əmtəənin qiymətinin aşağı salınması ilə
- ☐ əmtəənin qiymətinin artırılması ilə

414 Cəriməni kim, nə vaxt ödəməyə məcburdur

- ☐ qoyulmuş müddətin ötdüyü vaxtlarda tətbiq olunur
- ☐ malın alışı qiymətinə əlavədir
- ☐ kreditörün tətbiq etdiyi cərimədir
- ☒ borclu tərəf öhdəliyi müəyyən edilmiş müddətdə yerinə yetirmədikdə ödəməyə məcburdur
- ☐ borca əlavə olaraq ödənilməli məğləbdir

415 Mülki məəcəlləyə görə cərimə nədir?

- ☐ satılan malın xüsusiyyəti aşağı olduqda tətbiq olunur
- ☐ alıcı və satıcının müəyyən vəziyyətlərdə hər birinə tətbiq olunur
- ☒ mövcud müqaviləni pozan fiziki və hüquqi şəxsə tətbiq edilən təsirdir
- ☐ mal alışı zamanı malgöndərənə tətbiq olunur
- ☐ bank tərəfindən alqı-satqı prosesi pozulduqda tətbiq olunur

416 Nəğdsiz hesablaşma nədir?

- ☐ heç biri doğru deyil
- ☐ dəyərin dəyişməsidir
- ☐ tədiyyədir
- ☒ pul dövriyyəsinin bir formasıdır
- ☐ pul dövriyyəsinin az tətbiq olunan formasıdır

417 Kredit məktubu (akkreditiv) nədir?

- ☐ hesab sahibinin çekdə göstərilən pul məbləğinə onun hesabından banka keçirilməsini təmin edən tapşırıqdır
- ☐ vekselləri yazan və ödəniş müddəti başa çatan vekselləri ödəmələri öz öhdəsinə götürən şəxsdir

- ☐ pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığı
- ☒ xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- ☐ səhmdar cəmiyyətinə kapital kimi müəyyən miqdarda pul əməliyyatı ilə müəyyən edilən qiymətli kağızlardır

418 Klirinq ödənişləri nə vaxt , harada ilk dəfə tətbiq olunub?

- ☐ 1725-Yaponiya
- ☐ 1920-Bakı
- ☐ 1815-Fransa
- ☒ 1775- Böyük Britaniya
- ☐ 1728- ABŞ

419 Hesablaşmaların hansı formaları var?

- ☐ natural və dəyər forması
- ☐ əmtəə və qeyri maddi
- ☐ nəğd və daimi
- ☒ nəğd və nəğdsiz
- ☐ əmtəə və qiymət

420 Aksept nədir?

- ☐ tərəflərin razılaşdıqları qiymətlər əsasında ödənilməsi
- ☐ borcun ödənilməsi
- ☐ Tədavülçinin narazılığı
- ☒ Tədavülçinin razılığı
- ☐ borcun yerində ödənilməsi

421 Qarşılıqlı mal göndərmələr üzrə qiymətlər əsasən hansı qiymətlər əsasında müəyyənləşdirilir?

- ☐ transfer qiymətlər əsasında
- ☐ çevik qiymətlər əsasında
- ☐ məhsul istehsal olunan ölkənin bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
- ☒ dünya bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
- ☐ tərəflərin razılaşdıqları qiymətlər əsasında

422 fiskal nəzarət funksiyası gömrük tarifinin nəyə xidmət edir?

- ☐ daxili bazarın qorunması üçün idxal və ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsinə və struktur dəyişikliklərin stimullaşdırılmasına
- ☐ bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsini və digərinin ləngidilməsi vasitəsi ilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə
- ☐ milli iqtisadiyyatın həddən artıq rəqabətdən qorunmasına
- ☒ büdcənin gəlir hissəsinin doldurulmasının təmin edilməsinə
- ☐ sərhəddən keçən mallara görə vergilərin yığılmasına

423 Asent firma olaraq xaricdən mal alan firmalar hansılardır?

- ☐ öz vasitəçisi üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır
- ☐ müqavilənin şərtindən asılı olaraq vasitəçinin adından və onun hesabına sövdələşmələrin bağlanması vasitəçilik edən firmalardır
- ☐ öz ölkəsinin komitentinin hesabına öz adından xarici istehsalçılarda sifarişləri yerləşdirən və öz ölkəsini alıcısının nümayəndəsi olan firmalardır
- ☒ alıcıya istehsalçı-ixracatçının adından verdiyi kreditlərə görə riski öz üzərinə götürən və alıcıdan onun ödəmə qabiliyyətinə malik olması barədə sübut tələb etməyən firmalardır
- ☐ öz ölkəsini bir və ya bir neçə sənaye firmasının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış agent müqavilələri əsasında fəaliyyət göstərən firmalardır

424 Sənaye xam mallarının alqı- satqısı üçün nümunəvi kontraktlar hansı təşkilat tərəfindən hazırlanır?

- ☐ BMT- nin AİK- sı

- ☐ Birja komitələri
- ☐ Beynəlxalq sahibkarlar ittifaqları
- ☒ Milli sahibkarlar ittifaqları
- ☐ Sahə birlikləri

425 Qiymətdən ümumi (sadə) güzəşt:

- ☐ Satıcılar tərəfindən əmtəələrin xarici alıcılara satışı zamanı yerli alıcılara verilən güzəştdən artıq verilən güzəstdir
- ☐ Satıcıların xüsusilə maraqlı olduqları sifarişlərdə imtiyazlı alıcılara verilən güzəstdir
- ☐ Xüsusi razılaşma əsasında daimi alıcılara verilən güzəstdir
- ☒ Əmtəənin preyskurant və ya sorğu qiymətindən edilən güzəstdir
- ☐ Əvvəlcədən razılaşdırılmış miqdardan artıq əmtəə alan alıcılara verilən güzəstdir

426 Beynəlxalq alqı- satqı sazişlərində bazis şərtləri nəyi təyin edir?

- ☐ Sığortalama şərtlərini
- ☐ Əmtəənin daşınacağı nəqliyyat növünü
- ☐ Satıcıdan alıcıya əmtəə nəql edilərkən xərcləri kimin ödəyəcəyini
- ☒ Satıcı və alıcının vəzifələrini, əmtəənin satıcıdan alıcıya keçən vaxt onun zədələnməsi və ya məhv olması zamanı riskin keçməsi anını
- ☐ Fors-major şərtlərini

427 Konosamentin hansı növləri var?

- ☐ Adlı; Orderli
- ☐ Avtomobil; Dəmir yolu; Avio
- ☐ Adlı; Orderli; Təqdim edənə; İmtiyazlı
- ☒ Adlı; Orderli; Təqdim edənə
- ☐ Təqdim edənə; İmtiyazlı

428 Hesab- faktura (invoice, final invoice):

- ☐ Əmtəənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu və hissəvi göndərmələrdə yazılan sənəddir
- ☒ Alıcı tərəfindən mal tam qəbul olunduqdan sonra yazılan hesabdır
- ☐ Satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- ☐ Hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin və əmtəə partiyasının dəyərini əks etdirən və özündə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir
- ☐ Hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir

429 Fraxt üçün sifariş nədir?

- ☐ Sifariş olunan əmtəənin göndərilməyə hazır olması barədə alıcını xəbərdar edən və satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- ☐ Əmtəəni alıcıya göndərən satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- ☐ Əmtəənin daşınması barədə ixracçının tələblərini və əmtəə barədə məlumatları əks etdirən sənəddir
- ☒ Nəqliyyat növünü, göndərmə vaxtını və s. göstərməklə mal göndərən daşıyıcıdan müəyyən miqdar göndərmə üçün yer saxlamasını xahiş etməsi barədə sənəddir
- ☐ Satıcının yük alana malın göndərildiyi barədə məlumat verdiyi sənəddir

430 Uzunmüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı müddəti əhatə edir?

- ☐ ərzaq mallarının satışını həyata keçirir, uzun müddətli olur
- ☐ əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 5 il müddətini əhatə edir
- ☐ bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənilir, strateji məqsədləri ifadə edir
- ☒ əsasən konkret məqsədləri əhatə edir 5 il müddətini əhatə edir
- ☐ müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını əhatə edir

431 Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən geci hansı müddətdə başa çatmalıdır?

- ☐ 6 ay müddətinə

- ☐ 36 ay müddətinə
- ☐ 12 ay müddətinə
- ☒ 24 ay müddətinə
- ☐ 48 ay müddətinə

432 Təklifin bütün şərtləri ilə razılaşdıqda alıcı hansı hərəkətləri yerinə yetirilir?

- ☐ sifariş olunan əmtəəni qəbul etməyə hazırlaşır strateji planlaşmanı həyata keçirir
- ☐ müqaviləni imzalayıb geri qaytarır
- ☐ ofertaya qarşı əks oferta göndərir
- ☒ poçt və ya teleqraf vasitəsi ilə satıcıya yazılı şəkildə onu təsdiq etmək barədə cavab göndərir
- ☐ əmtəəni göndərməyə başlayır nəqliyyatı seçir

433 Ortamüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı məqsədləri əhatə edir?

- ☐ əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
- ☐ müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını əhatə edir
- ☐ əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
- ☒ bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənilir, strateji məqsədləri ifadə edir
- ☐ ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir

434 İşgüzar məktubun yazılması qaydasına aid deyil:

- ☐ işgüzar məktub savadlı tərtib olunmalıdır
- ☒ işgüzar məktubun uzun cümlələrlə yazılmalıdır
- ☐ işgüzar məktubda mürəkkəb, anlaşılmaz (əcnəbi dildə odan, son dərəcə xüsusiləşmiş) söz və ifadələrdən uzaq olmaq lazımdır
- ☐ işgüzar məktub dəqiq və aydın formada yazılmalıdır
- ☐ işgüzar məktub uzun olmamalıdır

435 Avstriyaya və ya İsveçrəyə göndərilən işgüzar məktubda aşağıda göstərilən ənənəvi müraciət formasından istifadə edilməlidir:

- ☐ doktor (soyadı)
- ☒ «Əziz cənab doktor»
- ☐ cənab (soyadı)
- ☐ əziz cənab (soyadı)
- ☐ «Əziz cənab doktor (soyadı)»

436 Almaniyaya göndərilən işgüzar məktubda aşağıda göstərilən ənənəvi müraciət formasından istifadə edilməlidir:

- ☐ Əziz cənab (soyadı)
- ☐ «əziz cənab doktor»
- ☒ «Əziz cənab doktor (soyadı)»
- ☐ Cənab (soyadı)
- ☐ Doktor (soyadı)

437 Vəzifəli şəxslərin aldıkları müxtəlif təbriklərə cavab olaraq göndərilən işgüzar kağız növü adlanır:

- ☐ reklamasiya (tələb məktubu)
- ☒ təşəkkür açıqcası
- ☐ blank
- ☐ vizit kartı
- ☐ təminat məktubu

438 Protokolun mətn başlığında nə əks olunur?

- ☐ tarix

- ☒ yığıncağın adı
- ☐ onun tərtib olunma yeri
- ☐ sədr və katibin imzası
- ☐ sənədin sıra nömrəsi

439 Protokol rekvizitlərinə aid deyil. 1. sənəd növünün adı və sıra nömrəsi 3. iclas materialı 2. tarix 4. mətn

- ☐ 3,4
- ☐ 4.0
- ☐ 1,2,3
- ☒ 3.0
- ☐ 2.0

440 Protokolun əsas hissəsinin sxemini göstərin:

- ☐ eşidildi – müzakirə olundu – qərara alındı
- ☐ qərara alındı – müzakirə olundu – eşidildi
- ☐ eşidildi – çıxış edildi – xitam verildi
- ☒ eşidildi – çıxış edildi – qərara alındı
- ☐ çıxış edildi – müzakirə edildi – qərara alındı

441 Aşağıdakı təriflərin nəyə aid olduğunu göstərin. Ardıcılığa diqqət edin. 1. Müşavirə, konfrans və s. barədə gözlənilən tədbir və onda iştirak etməyi təklif edən sənəd formasıdır 2. Lazımi işlərin yerinə yetirilməsi və ya icrasının müəyyən istehsal vəziyyətində özünü aparmasına dair rəhbər göstərişləridir 3. Bu və ya digər fakt üzrə müəyyən edilmiş proqram və ya qaydadan kənarlaşmaya səbəb olan fakt fəaliyyət üzrə aydınlaşdırma şərh edilən sənəd formasıdır

- ☐ 1 – xülasə; 1 – məruzə; 2 – stenoqram; 3 – teleqramlar
- ☒ bildiriş, yığıncaq; 2 – təlimat; 3 – izahat vərəqləri
- ☐ təlimat; 2 – akt; 3 – rəy
- ☐ 1 – sirkulyar; 2 – xidməti məktublar; 3- izahat vərəqləri
- ☐ 1 – xülasə; 2 – protokol; 3 – müqavilə

442 Hər hansı bir müəssisəyə məktub göndərərkən qeyd olunan ünvanda müəssisənin adı necə göstərilməlidir?

- ☐ müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yerlik halda
- ☐ müəssisənin adı yerlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı çıxışlıq halda
- ☒ müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönlük halda
- ☐ müəssisənin adı yiyəlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönlük halda
- ☐ müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı təsirlik halda

443 İşgüzar məktublar hansı blanklarda yazılır?

- ☐ faksla
- ☒ müəssisənin poçt və bank rekvizitləri əks olunmuş məktub blanklarında
- ☐ ümumi blanklarda
- ☐ təmiz, standart kağızda
- ☐ elektron poçtla

444 İşgüzar məktubların təyinatına və məzmununa görə hansı növləri var?

- ☐ informasiya və sorğu xarakterli
- ☒ informasiya, zəmanət, reklam, kommersiya, sorğu xarakterli
- ☐ informasiya və reklam xarakterli
- ☐ kommersiya və informasiya xarakterli
- ☐ reklam və zəmanət xarakterli

445 İşgüzar dəvətə cavab vermək xahişi dəvətnamənin özündə qısa şəkildə qeyd edilə bilər:

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

446 Müəyyən vədlərin və ya şərtlərin təsdiq edilməsi məqsədi ilə tərtib olunurlar, təşkilatlara, yaxud ayrıca şəxsə ünvanlanırlar:

- ☐ məlumat məktubları
- ☒ zəmanət məktubları
- ☐ müşayət məktubları
- ☐ sorğu məktubları
- ☐ cavab məktubları

447 Aşağıda sadalananlardan nə işgüzar məktubu xarakterizə edir?

- ☐ işgüzar məktublar madi dəyərləri müşayət edirlər
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ məktub müəssisənin xarici aləmlə mühüm əlaqə kanallarından biridir
- ☐ işgüzar məktublar vasitəsi ilə müqavilə öncəsi danışıqlar aparılır
- ☐ işgüzar məktublar vasitəsi ilə müəssisələr arasındakı münasibətlər müəyyən olunur

448 Kommersiya yazışması səbəb olur:

- ☐ istehlakçılarla möhkəm əlaqələrin yaranmasına
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ şirkətin dövriyyəsinin artmasına
- ☐ müxtəlif xidmətlər arasında qarşılıqlı əlaqələrin yaxşılaşmasına
- ☐ kvalifikasiyanın yüksəlməsinə

449 Sahibkara məxsus vacib xüsusiyyətlərə aid deyil

- ☐ İnsana və hakimiyyətə hörmət
- ☒ Təbbirlərdə iştirak etmək
- ☐ Məqsədyönlü olmaq
- ☐ Xüsusi mülkiyyət hüququna hörmət etmək
- ☐ Vəcdanlı və ədalətli olmaq

450 Əsasən bir mövzuya həsr olunan qısa müddətli şifahi təmas (kontakt) dedikdə nə nəzərdə tutulur?

- ☐ danışıqlar
- ☒ işgüzar danışıq
- ☐ məruzə
- ☐ mübahisə
- ☐ təbrik nitqi

451 ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir?

- ☐ Marketoloqlar
- ☒ Kommersant
- ☐ Əmtəəşünas
- ☐ Tacir
- ☐ Ticarət agenti

452 ticarət biznesinin əsasını nə təşkil edir?

- ☐ biznes fəaliyyəti
- ☒ kommersiya fəaliyyəti

- ☐ ticarət əməliyyatları
- ☐ biznes əməliyyatları
- ☐ ticarət fəaliyyəti

453 Sahibkara yaxşı məlum olan amillər necə adlanır?

- ☐ az ehtimal olunan amillər
- ☒ ehtimal olunan amillər
- ☐ sorğu metodlar
- ☐ ekspert metodlar
- ☐ təsadüfi amillər

454 Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır?

- ☐ müşahidə və statistik metod
- ☐ ekspert və sorğu
- ☒ statistik və ekspert
- ☐ sorğu və razılaşma
- ☐ müşahidə və təhlil

455 Rekalmasiya nədir?

- ☐ iradlardır
- ☒ itkilərdir
- ☐ mədəniyyətdir
- ☐ kommersiya sənəddir
- ☐ etirazdır

456 Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır?

- ☐ mədəniyyət
- ☒ etiket
- ☐ protokol
- ☐ oferta
- ☐ etik kodeks

457 Kommersant-sahibkarhansı xüsusiyyətə malik olur?

- ☐ öz işinin son nəticəsini tam mənası ilə anlamalı, mənfəət əldə etmək üçün çalışmalıdır
- ☒ öz işinə, onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vacibliyini qəbul etməli, bir şəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməli, elmi, texnikanı, təhsili qiymətləndirməlidir
- ☐ öz işinə inamlı, bacarıqlı, sərvət meylli olmalıdır
- ☐ texnikanı, təhsili qiymətləndirən, kommersiya vərdisləri olan şəxslərdir
- ☐ rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən, bacarıqlı mütəxəsis olmalıdır

458 Hansı sənəd kommersiya hesabıdır?

- ☐ hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir
- ☒ satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- ☐ özünə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir
- ☐ hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin əks etdirən və özünə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir
- ☐ alıcı tərəfindən mal tam qəbul olduqdan sonra yazılan hesabdır

459 Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına aid deyil?

- ☐ dialoq, söhbətin başa çatması
- ☒ danışıqların tez başa çatması məqsədilə rəsmi olaraq müqavilə imzalamaq
- ☐ təqdim etmə, kommersiya sövdələşməsinin xarakterinə uyğun giriş vermək
- ☐ məhsulun xeyrinə, üstün keyfiyyət göstəricilərini açıqlamaq

- ☐ öz təkliflərini və öhdəliklərini əhatəli surətdə ifadə etmək

460 Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına daxil deyil?

- ☐ aydın və qısa danışmaq, mən kəlməsindən ehtiyatla istifadə etmək
- ☒ tərəf müqabili sıxışdırmaq, daha çox mənfəət əldə etmək məqsədi ilə təkbəşinə fəaliyyətə can atmaq
- ☐ tərəf müqabili ilə konfliktdən qaçmaq
- ☐ mürəkkəb məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, onu daha da mürəkkəbləşdirməmək
- ☐ ancaq faktlarla əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək

461 Riskin azaldılması üsulu hansıdır?

- ☐ katastrofik riskin azaldılması
- ☐ sığortaya alma
- ☒ hecləşmə
- ☐ riskin azaldılması
- ☐ kredit riskin azaldılması

462 Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır?

- ☐ ofertaya cavde
- ☒ oferta
- ☐ sorğu
- ☐ reklamasiya
- ☐ protokol

463 Kommersiya işində risk edilən hansı katastrofik riskdir?

- ☐ müflisləşmə ilə bağlı riskdir
- ☐ ikinci dərəcəli mənfəətlərin itirilməsidir
- ☐ gəlirlərin bir hissəsinin geri qaytarılmasıdır
- ☒ gəlirlər itirilir
- ☐ mənfəət itirilir

464 Kommersiya fəaliyyətində mümkün risk nədir?

- ☐ müflisləşmə, tamamilə müəssisənin dağılması ilə bağlı riskdir
- ☐ mənfəətin bir hissəsinin itirilməsi, 2-ci dərəcəli gəlirlərin artması ilə əlaqədar riskdir
- ☐ mənfəətin artması ehtimal olunur
- ☒ mənfəətin itirilməsi ehtimal olunur
- ☐ mənfəətlə bərabər, müəssisənin ləğv olunması nəzərdə tutulub

465 Kommersant etiketinə nələr daxildir?

- ☐ özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, iqtisadi ,siyasi biliklər
- ☒ özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, işgüzar protokol bilikləri
- ☐ özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə fikir vermək, kargüzarlıq qabiliyyəti, sac düzümlü
- ☐ özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə diqqət etmək, texniki biliklər
- ☐ özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar yazışmalar maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, iqtisadi ,siyasi biliklər

466 İşgüzar görüşlərin keçirilməsi qaydası necə adlanır?

- ☐ mədəniyyət
- ☐ protokol forması
- ☒ işgüzar protokol
- ☐ etiket

- ☐ etik kodeks

467 İnsanların, hər hansı peşəkar qrupun davranışının əxlaq normaları sistemi necə adlanır?

- ☐ protokol
☒ etika
☐ etiket
☐ loqistika
☐ mədəniyyət

468 Kommersiya riski nədir?

- ☐ mümkün xeyirli xüsusiyyətlərə malik mənfəətə nail olmaq üçün atılan addımdır
☒ kommersiya fəaliyyəti nəticəsində mümkün ziyanə məruz qalmaq və ya itkilərin olmasıdır
☐ mənfəətin itirilməsi və gəlirlərin bir hissəsinin geri alınmaması ehtimalıdır
☐ mənfəətin itirilməsi ehtimalıdır
☐ mal alınması zamanı yükün korlanması və itirilməsidir

469 bağlanmış müqavilələri yarmarkalarda kim qeydiyyatı alır?

- ☐ müqavilələrin uçotu üzrə qrup
☒ yarmarka direktorluğu
☐ yarmarka komitəsinin işçi qrupu
☐ yarmarkanın ümumi iclası
☐ yarmarka komitəsi

470 hansı formalar distribyutor formalarıdır ?

- ☐ kənd təsərrüfatı mallarının topdan satıcısıdır
☒ iri sənaye firmalarından-istehsalçılardan topdan mal təchizatı əsasında satışı həyata keçirən, marketing xidmətləri göstərən firmadır
☐ yalnız nüfuzlu malların topdan satıcılarıdır
☐ tez xarab olan ərzaq mallarının satıcılarıdır
☐ dərman məmulatlarının satışını həyata keçirən müəssisələrdir

471 Yapon davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır?

- ☐ rüşvət vermək, almaq
☒ rəhbərliyin icazəsi ilə başqa bir yerdə işə düzəlmək
☐ Kommersiya sirrinə malik olan məlumatları kənar şəxslərə ötürmək
☐ müştərilər tərəfdən kommersiyaya olan inamın itirilməsinə səbəb ola biləcək sazişlər bağlamamaq
☐ qəsdən iqtisadi ziyan vurmaq

472 İstehsal sirrindən kommersiya sirrinin fərqi nədir?

- ☐ istehsal sirrinin yalnız müəssisə rəhbəri bilməlidir.
☒ kommersiya sirrinə firmanın ticarət münasibətlərinə aid olan məlumatlar daxil edilir
☐ istehsal sirri yalnız müəyyən sahələri əhatə edir. Kommersiya sirrinə isə daha çox sahə daxildir
☐ kommersiya sirri istehsal sirrindən daha çox məxfiliyi ilə fərqlənir
☐ kommersiya sirrinə istehsal avadanlıqları haqqında məlumatlar daxildir

473 Çinin Dövlət Şurası «Kommersiya təhlükəsizlik xidmətləri haqda əsasnaməni nə vaxt qəbul edib?

- ☐ 1990.0
☒ 1988.0
☐ 2008.0
☐ 2000.0
☐ 1999.0

474 Azərbaycan Respublikası haqsız rəqabət haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub?

- ☐ 4 aprel 1992 ci il
- ☒ 2 iyun 1995 ci il
- ☐ 23 fevral 1960 cı il
- ☐ 10 mart 1959 cu il
- ☐ 9 mart 1992 ci il

475 Əmtəə nişanı nəyi qoruyur?

- ☐ ticarət firmasının əmtəə haqqında məlumatlarını qoruyur
- ☒ satıcının marka adından istifadə etməsinin müstəsna hüququnu qoruyur
- ☐ əmtəənin özünəməxsus göstəricilərini qoruyur
- ☐ markanın müəlliflik hüququna əks olaraq notarial formada hüquqi əsasını qoruyur
- ☐ əmtəənin firma stilini, surətini qoruyur

476 Hansı müqavilələrə Vyana konvensiyası tətbiq olunur?

- ☐ yalnız milli xarakterli müqavilələrə
- ☐ həm beynəlxalq, həm də milli xarakterli müqavilələrə
- ☐ lizinq müqavilələrinə
- ☐ bütün növ müqavilələrə
- ☒ yalnız beynəlxalq xarakterli müqavilələrə

477 Kommersiya sirrinin daşıyıcısı kimdir?

- ☐ müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirlərini bilən və istehsala tətbiq edən şəxs
- ☐ kommersiyaya aid olan məxfiliyi qoruyan şəxsdir
- ☐ kommersiyaya aid olan bilgiləri bilən podratçılardır
- ☒ müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirləri haqqında xəbərdar olan şəxsdir
- ☐ kommersiyaya aid olan bilgiləri bilən nou-xau daşıyıcıları

478 İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil?

- ☐ heyətin siyahısı
- ☒ ENM-in proqram təminatı.
- ☐ maliyyə məlumatları
- ☐ malın qiyməti haqqında məlumat
- ☐ marketinq haqqında məlumat

479 Hansı məlumatlar kommersiya sirridir?

- ☐ yalnız alıcıya məlum olmayan məlumatlar
- ☐ həm istehsalçıya, həm satıcıya məlum olan məlumat
- ☒ kommersiya nöqtəyi nəzərindən bilərəkdən gizli saxlanan məlumatlardır.
- ☐ yalnız sövdə iştirakçılarına məlum olan, qalanlara isə elan edilməyən məlumatların ifadəsi
- ☐ yalnız mal istehsalçılarına məlum olan məlumat

480 Daxili Hesbat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil?

- ☐ statistik hesabatlar
- ☒ kauzal hesabatlar
- ☐ mühasibat hesabatları
- ☐ operativ uçot hesabatları
- ☐ maliyyə hesabatları

481 Müqavilə tərəfləri arasında əlaqə hüquqi cəhətdən nə vaxt bitmiş hesab olunur?

- ☐ Əmtəənin əksər hissəsi satıcı tərəfindən alıcıya göndərildikdən sonra
- ☒ Götürdüləri öhdəlikləri yerinə yetirdikdən sonra

- ☐ Aralarında müqavilə imzalandıqdan sonra
- ☐ Əmtəəni göndərmək üçün gəmi fraxt etdikdən sonra
- ☐ Əmtəə tam həcmdə istehsal olunduqdan sonra

482 Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir

- ☐ valyuta sistemi
- ☐ hesablaşma hesabı
- ☒ sənəd dövriyyəsi
- ☐ kassa sistemi
- ☐ banklar

483 Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil?

- ☐ akreditiv
- ☐ ödəniş tələbnaməsi
- ☐ bank hesabı
- ☒ ödəniş tapşırığı
- ☐ çek

484 Azərbaycanda nəğdsiz pul dövriyyəsinin təxminən neçə faizini təşkil edir?

- ☐ 0.9
- ☒ 0.2
- ☐ 0.15
- ☐ 0.3
- ☐ 0.4

485 İnkişaf etmiş ölkələrdə nəğdsiz pul dövriyyəsinin neçə faizini təşkil edir?

- ☐ 50-60%
- ☐ 1.0
- ☒ 90-95%
- ☐ 70-75%
- ☐ 75-80%

486 Valyuta hesabına hansı məbləğ mədaxil edilə bilməz?

- ☐ müvəkkil olunmuş bankın, Milli bankın və ya Maliyyə Nazirliyinin icazəsi ilə digər daxil olmalar
- ☒ hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasından əldə olunmamış mədləğlər
- ☐ ixrac olunmuş əmtəələrin haqqı kimi müvəkkil olunmuş bank tərəfindən xaricdən köçürülmüş və valyuta ehtiyatına qalan məbləğ
- ☐ alınmış əmtəələrin ödənilməsinə görə digər valyuta hesabından köçürülmüş məbləğ
- ☐ hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasında və valuta hərracında əldə olunmuş məbləğlər

487 Xarici valyuta ilə hesablaşmalar necə həyata keçirilir?

- ☐ banklar birliyinin sərəncamı ilə
- ☒ milli bankın xüsusi icazəsi ilə
- ☐ nazirlər kabinetinin xüsusi icazəsi ilə
- ☐ milli məclisin qərarı ilə
- ☐ beynəlxalq valyuta fondunun qərarı ilə

488 Sahibkar üçün risk nədir?

- ☐ əsas və dövriyyə kapitalından istifadə effektivliyinin aşağı düşməsi
- ☒ Maliyyə itgisinə dözmək ehtimalı, baş verə biləcək təhlükə
- ☐ əhalinin pul gəliri və alıcılıq qabiliyyətinin aşağı düşməsi ehtimalı
- ☐ mal dövriyyəsi həcmının aşağı düşməsi və strukturunun dəyişməsi

- ☐ əvvəlcədən nəzərdə tutulmuş nəticənin alınmamasıdır

489 Maliyyə riskinin əmələ gəlməsi nə ilə əlaqədardır?

- ☐ xərclərin artması ehtimalı ilə
☐ istehsalın həcmnin azalması ilə
☒ maliyyə resurslarının itirilməsi ehtimalı ilə
☐ dövrüyyə planının yerinə yetirilməsilə
☐ qiymətlərin səviyyəsinin dəyişilməsi ilə

490 Kapitalın sərf olunması dairəsindən asılı olaraq risklər necə təsnifləşdirilir?

- ☐ kommersiya riski, ticarət riski, küiləvi iasə riski
☒ istehsal riski, kommersiya (ticarət) riski, maliyyə riski
☐ istehsal riski, satış riski, alış riski
☐ alış riski, vasitəçilik riski, satış riski
☐ kommersiya riski, tədavül riski, mal dövrüyyəsi üzrə risk

491 Kommersiya sövdələşmələrinə nə daxil deyil?

- ☒ reklamasiya
☐ kommersiya fəaliyyəti üzrə maliyyə -bank sənədləri
☐ yükdaşıma sənədləri; kommersiya aktları
☐ müqavilələr(kontraktlar)
☐ anbarlara əmtəənin daxil olması ilə əlaqədar sənədlər

492 “Protokol – kollegiyal orqanlar tərəfindən.....” tərfi tamamlayın.

- ☐ müşavirə, konfrans və s. barədə gözlənilən tədbir və onda iştirak etməyi təklif edən sənəd formasıdır
☐ müəyyən fakt və hadisələri təsdiq edən sənəddir
☐ müxtəlif fəaliyyət növü üzrə tərtib edilən sənədlərin ümumiləşdirilmiş adıdır
☒ müzakirə olunan məsələlərin gedişinin ardıcıl qeyd edildiyi sənəddir
☐ bu və ya digər hadisə, sənəd barədə təşkilatın, komissiyanın və ya mütəxəssisin mülahizəsi barədə sənəddir

493 Xidməti məktubların hansı növləri var?

- ☐ müqavilə, tələb məktubları, izahat vərəqləri, məruzə, sirkulyar, stenoqram
☒ tələb məktubları, cavab məktubları, qoşma məktubları, məlumat məktubları, xülasə, bildiriş vərəqləri
☐ cavab məktubları, iclas, xülasə, təlimat, sərəncam, akt
☐ bütün cavablar doğrudur
☐ akt, protokol, bildiriş, xülasə, rəy, məlumat vərəqləri, sirkulyar

494 Kommersiya işində təklif (oferta) alıcıya nə vaxt göndərilə bilər?

- ☒ alıcının və satıcının təşəbbüsü ilə
☐ satıcının təşəbbüsü ilə
☐ ixracatçının təşəbbüsü ilə
☐ idxalçının təşəbbüsü ilə
☐ alıcının təşəbbüsü ilə

495 Kommersiya sövdələşmələrinə nələr daxildir?

- ☐ müqavilələr (kontraktlar)
☒ bütün cavablar doğrudur
☐ yükdaşıma sənədləri; kommersiya aktları
☐ kommersiya fəaliyyəti üzrə maliyyə-bank sənədləri
☐ anbarlara əmtəənin daxil olması ilə əlaqədar sənədlər

496 İşgüzar məktub neçə nüsxədə yazılır və kim tərəfindən imzalanır?

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

497 İşgüzar məktubun mətni neçə hissədən ibarət tərtib olunur?

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

498 Reklamasiya (iddiada) nə tələb olunur?

- ☐ müqavilənin şərtlərini dəyişdirmək tələb olunur
- ☐ müqavilənin geri qaytarılması tələb olunur
- ☐ müqavilənin ləğv edilməsi tələb olunur
- ☐ müqavilənin müddətinin uzadılması tələb olunur
- ☒ müqavilə şərtlərini pozan tərəfdən zərərin ödənilməsi tələb olunur

499 Kommersiya danışıqları prosesində tərəfdaşın tətbiq etdiyi neqativ üsullara aid edilir:

- ☐ məramların şübhəliliyi
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ qeyri – müəyyən səlahiyyətlər
- ☐ danışıqlar üçün qəsdən yararsız yer seçilməsi
- ☐ qərəzli yalan

500 İşgüzar unsiyətin yaranması şərtləri

- ☐ İnsanların xarakterik cəhətləri nəzərə alınmalıdır
- ☐ fikirlər, təəssüratlar başqalarına ötürülməlidir
- ☒ İşgüzar etiket prinsipləmə əsaslanmalıdır
- ☐ Tərəflər bir birini anlamalıdır
- ☐ təəssüratlar başqalarına ötürülməlidir

501 Tərəfdaşlıq əlaqələri

- ☐ bir neçə sahibkarlar arasında şifahi formada əldə olunmuş razılıqdır
- ☒ bir neçə sahibkarlar arasında qurulan elə müqavilə münasibətləridir ki, onlardan hər birinə istədiyi səviyyədə mənfəət almağa imkan verir.
- ☐ bir neçə sahibkarlar arasında qurulan elə bir münasibətdir ki, onlardan hər birinə istədiyi səviyyədə mənfəət almağa imkan verir
- ☐ bir sahibkar arasında qurulan elə bir münasibətdir ki, onlardan hər birinə istədiyi səviyyədə mənfəət almağa imkan verir
- ☐ Sahibkarlarla istehlakçılar arasında qurulan münasibətlərdir

502 Kommersiya danışıqları zamanı qarşı tərəfin tətəbiq etdiyi neqativ üsullara aid edilmir?

- ☐ qeyri-müəyyən səlahiyyətlər
- ☒ peşəkarlıq
- ☐ qərəzli yalan
- ☐ məramları şübhəliliyi
- ☐ danışıqlar üçün qəsdən yararsız yerin seçilməsi

503 Kommersiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsaslı arqumentlərə daxildir?

- ☐ hadisələrin şahidlərinin ifadəsi

- ☐ təcrübədə yoxlanılmış nəticələr
- ☐ qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ ekspertin rəyləri

504 İşgüzar danışıqların aparılmasının neçə mərhələsi var?

- ☐ 5.0
- ☐ 3.0
- ☐ 2.0
- ☒ 4.0
- ☐ 1.0

505 Kommersiya danışıqları iştirakçılarının qarşılıqlı güzəştləri nəticəsində qəbul olunan qərar adlanır:

- ☐ kompetensiya (səlahiyyət)
- ☐ konsilium
- ☐ kontekst
- ☒ kompromiss
- ☐ kontrakt

506 erbal kommunikasiya vasitəsinə aiddir:

- ☐ İşarələr sistemi, gözlərin təması
- ☐ Jestlər, mimika, nitq
- ☐ Dil, jest, mimika
- ☒ Dil, nitq
- ☐ Pantomima, visual ünsiyyət

507 L.A.Karpenkoya görə ünsiyyətin məqsədindən asılı olaraq funksiyaların sayı

- ☐ 4.0
- ☐ 6.0
- ☐ 7.0
- ☒ 8.0
- ☐ 5.0

508 İşgüzar görüşlərdə qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz?

- ☐ stolun servirovkası, qonaqlara xidmət, sağlq və nitqlərin hazırlanması
- ☐ qəbul növünün seçilməsinə
- ☐ dəvət olunanların siyahısının hazırlanması, dəvətnamələrin paylanması
- ☒ oturacaq yerlərinin sayının az olması
- ☐ qonaqları stol arxasında yerləşdirmə planı

509 Nitqə verilən tələblər hansılardır?

- ☐ hadisələrə birbaşa müdaxilə qabiliyyəti, özünü müdafiə
- ☐ subyektiv, müdaxilə, az danışmaq
- ☐ dəqiqlik, kəsərlik, obyektivlik bacarığı
- ☒ bilgilik, məntiqilik, savadlı, logik, emosional çalarlar vermək
- ☐ obyektiv düşüncə, dinlənməkdənsə müdaxilə etmək

510 İşgüzar danışıqlara neçə dəqiqədən çox gecikmək nəzakət qaydalarını ciddi pozmaq hesab olunur?

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

☐ 5 dəqiqədən çox

511 Kommersiya danışıqlarının aparılması üçün effektiv şərt deyildir:

- ☐ qərarların qəbul edilməsində səlahiyyətlərin yetərliyi və danışıqlar aparmaq hüququnun olması
- ☐ səriştəlilik, tərəflərin danışıqların mövzusu barədə zəruri biliklərə malik olması
- ☐ danışıqlar mövzusunə marağın olması
- ☒ tərəflərin bir-birinə tam inamsızlığı
- ☐ qarşı tərəfin subyektiv və obyektiv maraqlarının maksimal dərəcədə nəzərə alınması

512 Kommersiya danışıqları prosesində opponentlə konstruktiv qarşılıqlı əlaqənin yaranması üçün aşağıda göstərilənlərdən hansını etmək tövsiyyə olunmur:

- ☐ opponentin sözünü kəsməmək
- ☐ tərəfdaşın güzəştini onun zəifliyinin göstəricisi kimi qəbul etməmək
- ☐ tərəfdaş mövqeyinin düzgün olmadığına inandırmaya cəhd etməmək
- ☒ ədavət yaradan üsulları birinci tətbiq etmək
- ☐ opponentə diqqətlə qulaq asmamaq

513 Ünsiyyət vasitələrindən asılı olaraq ünsiyyətin növləri

- ☐ Koqnitiv, kondision
- ☐ maddi və mənəvi
- ☐ bioloji və sosial
- ☒ Verbal və qeyri verbal
- ☐ vasitəli vasitəsiz

514 Ünsiyyətin baş verməsi məqamı deyildir

- ☐ Ünsiyyət dinamik prosesdir
- ☐ Ünsiyyət dərk edilmiş olur
- ☐ Ünsiyyət iki və daha çox şəxs arasında baş verir;
- ☒ Ünsiyyət əməkdaşların bir araya toplanması prosesidir
- ☐ Ünsiyyət , real gerçəkliyi əks etdirmək vasitəsidir

515 Əksər hallarda qərarların qəbulu ilə nəticələnin məlumatların, baxışların uzunmüddətli mübadiləsi adlanır:

- ☐ məlumat xarakterli nitq
- ☐ məruzə
- ☐ müsahibə
- ☒ danışıqlar
- ☐ təbrik nitqi

516 İfadənin qətiliyini yumşaldır və bununla rəsmi yazılı ünsiyyətə təbiilik gətirirlər:

- ☐ aparıcı konstruksiyalar
- ☐ giriş konstruksiyaları
- ☐ ayırıcı konstruksiyalar
- ☒ ara konstruksiyaları
- ☐ dayaq konstruksiyaları

517 İnadkar və narazı müştəri ilə ünsiyyət qurmaq taktikası nəyi nəzərdə tutmur?

- ☐ nəzakətli olmağı
- ☐ müştərinin inadkarlığına öz şəxsi inadkarlığınızla cavab verməyi
- ☐ müştəriyə nə lazım olduğunu müəyyən etmək üçün onu diqqətlə dinləməyi
- ☒ həmin müştəridən daha qətiyyətli olmağı
- ☐ cavablarınızda xeyirxah olmağı, lakin sözünü dəqiq və açıq deməyi

518 İşgüzar ünsiyyətin üslubudur

- ☐ Проксемика.
- ☐ Koqnitiv,interaktiv,perseptiv
- ☐ kommunikativ,interaktiv
- ☒ Ekstraversiya-introversiya
- ☐ Кинесика.

519 İşgüzar ünsiyyətin forması deyil

- ☐ Mətbuat konfransı
- ☐ İşgüzar yazışma
- ☐ Xidməti toplantı
- ☒ Yubileylər
- ☐ İctimai nitq(çıxış)

520 Danışqlar zamanı yeni görüşün keçirilməsi zərurəti olarsa, nə etmək lazımdır?

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

521 Danışqlar prosesinin birinci mərhələsi ola bilər:

- ☐ qərarların qəbul edilməsi
- ☐ ultimatum verilməsi
- ☐ iddiaların müzakirəsi
- ☒ tanışlıq görüşü
- ☐ kompromiss

522 Verbal kommunikasiya vasitəsinə aiddir:

- ☐ İşarələr sistemi,gözlərin təması
- ☐ Jestlər,mimika,nitq
- ☐ Dil,jest,mimika
- ☒ Dil,nitq
- ☐ Pantomima, visual ünsiyyət

523 İşgüzar yazışmanın müasir formaları 150 il əvvəl formalaşmışdır:

- ☐ Rusiyada
- ☐ Azərbaycanda
- ☐ Almaniyada
- ☒ İngiltərədə
- ☐ Hindistanda

524 Aşağıda göstərilənlərdən hansılar açıq təklifi (oferta) xarakterizə etmir?

- ☐ açıq təklif(oferta) onu istiqamətləndirən şəxsin iradəsini ifadə edir və təklifə cavab verən istənilən şəxslə müqavilə bağlandığını hesab etməyə imkan verir
- ☐ malların satış yerlərinə çıxarılması, onların nümunələrinin nümayiş etdirilməsi və ya satılan mallar haqqında məlumatların verilməsi malın qiymətinin göstərilməsindən, yaxud pərakəndə satış müqaviləsinin şərtlərinə əməl edilməsindən asılı olmayaraq, açıq təklif (oferta) kimi qəbul olunur.
- ☐ açıq təklif ona cavab verən hər kəsə ünvanlanmalıdır
- ☒ açıq təklif konkret şəxsə ünvanlanmalıdır
- ☐ açıq təklifdə (oferta) müqavilənin bağlanması üçün təklif edilən bütün vacib şərtlər mövcud olur

525 Aşağıda sadalananlardan hansılar dərkənarın hazırlanması qaydalarına aid deyil?

- ☐ dərkənardə müvafiq rekvizitlər (şərtlər) olmalıdır
- ☐ sənəd yalnız bir icraçıya göndərilməlidir
- ☐ dərkənardə məktubun icra edilmək üçün kimə göndərildiyi qeyd olunmalıdır
- ☒ icraçıya münasibət forması xidməti etiket qaydalarına uyğun olmamalıdır
- ☐ dərkənar sənədin müxtəlif formada oxunmasını istisna etməlidir

526 Protokol hansı növ kağızlarda yazılmalıdır?

- ☐ yalnız təmiz standart A5 kağızda
- ☐ yalnız ümumi blanklarda
- ☐ yalnız təmiz standart A4 kağızda
- ☒ həm ümumi blanklarda, həm də təmiz standart A4 kağızda
- ☐ həm ümumi blanklarda, həm də təmiz standart A5 kağızda

527 İmza rekvizitində nələr əks olunur?

- ☐ yalnız vəzifəli şəxsin imzası
- ☐ məktubun yazılma səbəbləri
- ☐ faktlar, tarixlər
- ☒ vəzifəli şəxsin adı, şəxsin imzası
- ☐ yalnız vəzifəli şəxsin adı

528 İşgüzar məktublar neçə məsələ üzrə tərtib olunur?

- ☐ dörd məsələ üzrə
- ☐ iki məsələ üzrə
- ☒ bir məsələ üzrə
- ☐ beş məsələ üzrə
- ☐ üç məsələ üzrə

529 Digər müəssisəni və ya maraqlanan şəxsi baş vermiş fakt barəsində vaxtında xəbərdar etmək hansı işgüzar məktubun əsas məqsədidir?

- ☐ zəmanət məktubları
- ☐ imtina məktubu
- ☐ təşəkkür məktubları
- ☒ məlumat xarakterli məktublar
- ☐ cavab məktubları

530 Ünvan sahibinə müxtəlif sənədlərin, maddi dəyərlərin istiqamətləri haqqında məlumat vermək üçün tərtib edirlər:

- ☐ zəmanət məktubları
- ☐ xahiş məktubları
- ☐ dəvət məktubları
- ☒ müşayət məktubları
- ☐ sorğu məktubları

531 Seminarlarda, müşavirələrdə iştirak etməyi təklifi edən məktublar adlanır:

- ☐ zəmanət məktubları
- ☐ müşayət məktubları
- ☐ xahiş məktubları
- ☒ dəvət məktubları
- ☐ sorğu məktubları

532 Sənədləşdirilməyən informasiya mübadiləsinə aid deyil:

- ☐ təlimatlandırma

- ☐ şəxsi göstərişlər
- ☐ şifahi izahlar
- ☒ məktublar
- ☐ telefonla verilən göstərişlər

533 Sərbəst ofertlərdə ciddi ofertlər arasında hansı fərq var?

- ☐ alıcı tərəfindən satıcıya göndərilir
- ☐ sərbəst ofertlər məhdud sayda alıcılara göndərilir
- ☐ sərbəst ofertlər bütün alıcılara göndərilir
- ☒ sərbəst ofertlər qeyr-məhdud sayda potensial alıcılara göndərilir və özündə digər göstəricilərdən başqa reklam üzrə məlumatları birləşdirir
- ☐ sərbəst ofertlər bir alıcıya göndərilir

534 İşgüzar məktublara cavabı neçə gündən gec olmayaraq göndərmək tələb olunur?

- ☐ bir aydan gec olmayaraq
- ☐ iki gündən gec olmayaraq
- ☐ bir gündən gec olmayaraq
- ☒ beş gündən gec olmayaraq
- ☐ on gündən gec olmayaraq

535 İşgüzar protokola əsasən şirkətin loqotipi yerləşdirilir:

- ☐ vizit kartının mərkəzində
- ☐ vizit kartının yuxarı sağ küncündə
- ☐ vizit kartının aşağı sol küncündə
- ☒ vizit kartının yuxarı sol küncündə
- ☐ vizit kartının aşağı sağ küncündə

536 Aşağıda sadalananlardan hansılar kommunikasiya sistemini xarakterizə etmir?

- ☐ bilavasitə bazar subyektləri arasında şəxsiyyətlərarası təmasların yaradılması
- ☐ məlumatın toplanması ilə bağlı birgə əməliyyatların həyata keçirilməsi
- ☐ bazar dövryyəsi iştirakçılarının kompleks şəkildə fəaliyyət göstərməsi
- ☒ bazar subyektlərinin ayrılıqda fəaliyyət göstərməsi
- ☐ məlumatların bölünməsi ilə bağlı kompleks fəaliyyətin həyata keçirilməsi

537 İşgüzar məktuba aşağıda göstərilən element daxildir:

- ☐ məktubun mətni
- ☐ məktubun tarixi və nömrəsi
- ☐ məktubu göndərən şirkətin adı və ünvanı
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ salamlama

538 İşgüzar məktubun ümumiliklə qəbul edilmiş tərtib olunma «standart»-ında nəzərdə tutulmur:

- ☐ məktubda bütün vəsait qoyuluşlarının göstərilməsi
- ☐ hər bir yeni fikrin yeni abzasdan başlaması
- ☐ məktubda yalnız bir mövzunun təqdim olunması
- ☒ məktubda eyni vaxtda bir neçə mövzunun təqdim olunması
- ☐ abzaslar arasında boşluq qoyulmasının zəruriliyi

539 Kommersiya etikasının əsasları hesab edilmir

- ☐ Qanuna uyğun hərəkət
- ☐ Sadıqlıq
- ☐ Düzgünlük

- ☒ professionalılıq
☐ Açıqlıq

540 Etika- nın mahiyyət

- ☐ etik normalardan ibarətdir
☐ insan davranışı ilə bağlıdır
☐ əxlaq, ənənə mənalarını verir
☒ Bütün cavablar doğrudur
☐ insan mənəviyyatını əhatə edir

541 Məktubun əsas məntiqi elementlərinə aid olanı seçin.

- ☐ giriş, fakt, təklif, mülahizə
☒ giriş (müqəddimə), şərh, sübut, nəticə, rəy
☐ xülasə, rəy, nəticə, müqəddimə
☐ rəy, fakt, mülahizə, ümumiləşdirmə
☐ xülasə, ümumiləşdirmə, şərh, sübut

542 Məktubun giriş hissəsində nələr əks olunur? Dolğun cavabı seçin

- ☐ tarixlər və sənədin nömrəsi
☐ onun tərtib olunma səbəbləri
☐ faktlar, tarixlər
☒ faktlar, tarixlər, tərtib olunma səbəbləri
☐ tarixlər

543 Məktub neçə hissədən ibarət olur?

- ☐ iki hissə - giriş və son
☐ üç hissə - giriş, əsas hissə, son
☐ bir hissə - giriş
☒ iki hissə - giriş və əsas hissə
☐ dörd hissə - giriş, təkliflər, əsas hissə, son

544 Hansı halda məktuba başlıq yazılmaya bilər?

- ☐ həcmi 7-8 sətirdən çox olmadıqda
☐ həcmi 8-10 sətirdən çox olmadıqda
☐ həcmi 5-6 sətirdən çox olmadıqda
☒ həcmi 4-6 sətirdən çox olmadıqda
☐ həcmi 2-3 sətirdən çox olmadıqda

545 Funksional təyinatına görə kommersiya yazışmaları neçə növə ayrılır?

- ☐ 6.0
☐ 4.0
☐ 2.0
☒ 3.0
☐ 5.0

546 Zəmanət məktubunun 4 bölməsindən hansında məktubu göndərən şəxs ünvan sahibinə (adresata) özünü təqdim edir və tövsiyyə olunan şəxslə tanış olduğu şəraiti yığcam formada təsvir edir?

- ☐ bu bölmələrin heç birində
☐ xarakteristika (təsvir) bölməsində
☐ xahiş bölməsində
☒ giriş bölməsində
☐ son bölməsində

547 Ticarət hansı iqtisadi vasitələri əks etdirir?

- ☐ iqtisadi kateqoriyalar, metodlar və üsullar həyata keçirən vasitədir
- ☐ iqtisadi münasibətlərin məcmuudur
- ☐ alqı-satqı prosesinin həyata keçirilməsi vasitəsidir
- ☒ öz ölkəsi daxilində dünya ölkələri arasında iqtisadi əlaqələri inkişaf etdirmək üçün iqtisadi vasitədir
- ☐ malların seçilməsi, daşınması, çeşidlərə ayrılması üsulu –dur

548 Ticarət vasitəsilə dəyərlərin forması necə dəyişir

- ☐ əhalinin alıcılıq qabiliyyəti artır
- ☐ istehlakçıların axını artır
- ☐ məhsulun təkrar istehsal prosesi sürətlənir
- ☒ malın istehsalına sərf olunan ictimai zəruri məsrəflər ödənilir, izafi dəyər əmələ gəlir
- ☐ pulun hərəkəti sürətlənir

549 Ticarət vasitəsilə nə reallaşır

- ☐ dəyərlərin reallaşması
- ☐ iqtisadi əlaqələr
- ☐ iqtisadi münasibətlər
- ☒ bütün iqtisadi kateqoriyalar, iqtisadi əlaqələr
- ☐ alqı-satqı münasibətləri

550 Ticarətin funksiyaları hansılardır

- ☐ alıcıların tələbini öyrənmək və ödəmək
- ☐ mal satmaq və pullu xidmətlər göstərmək
- ☐ malların satılması və satın alınması
- ☒ dəyərlərin formasının dəyişilməsi, malların son istehlakçılara çatdırılması
- ☐ daxili və xarici mal göndərənlər arasında əlaqə saxlamaq

551 Pul tədavülünün formaları hansılardır?

- ☐ akkreditivlər, veksellər, çeklər
- ☐ nağd hesablaşmalar və kağız pullar
- ☐ veksellər və çeklər
- ☒ nağd və nağdsız
- ☐ kredit pullar və akkreditivlər

552 P-Ə düstury nəyi ifadə edir?

- ☐ istehlak, mübadilə bə bölgünü ifadə edir
- ☐ istehsalıdan istehlakçıya keçməsinə
- ☐ malların ticarət müəssisələrindən istehlakçıya çatdırılmasını ifadə edir
- ☒ malların istehsal müəssisələrindən ticarət müəssisələrinə keçməsinə
- ☐ istehlak bə mübadiləni bölüşdürür

553 Milli gəlir nədir?

- ☐ Məcmu milli məhsuldan sonra qalan hissə
- ☐ Milli məhsuldan xalis milli məhsulu çıxıldıqdan sonra qalan hissə
- ☐ Milli məhsuldan xalis gəlir çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissədir
- ☒ Xalis milli məhsuldan bütün dolayı vergiləri (əmək haqqı, mənfəət, faiz , rentalar) çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissədir
- ☐ Məcmu daxili məhsuldan məcmu milli məhsulu çıxıldıqdan sonra qalan hissə

554 Mikrosəviyyədə ticarət ilə istehsal arasında qarşılıqlı əlaqələr necə həyata keçirilir

- ☐ Birbaşa qarşılıqlı münasibətlər nəzərə alınmaqla

- ☐ Mövcud qaydalar çərçivəsindən çıxmaq şərtilə
- ☐ Mənfəti nəzərə almaqla
- ☐ Alıcı axınının nəzərə almaqla
- ☒ İstehlakçı davranışının nəzərə almaqla

555 Makrosəviyyədə istehsal və ticarət arasındakı qarşılıqlı əlaqələr hansı məsələlərin həllini nəzərdə tutur?

- ☐ Mal resursları, mal fondları, mal ehtiyatları
- ☐ Tədavül xərclərinə qənaət, əmək məhsuldarlığının artırılması
- ☐ Mal dövriyyəsi, mənfəət, alıcılıq qabiliyyətinin artırılmasını
- ☒ İstehsal proqramının razılaşdırılması, malların qrup çeşidlərinin razılaşdırılması, xidmət qaydalarının razılaşdırılması
- ☐ Mənfəət, rentabellik, əsas fondlar, dövriyyə fondları

556 Makro səviyyədə istehsal ilə istehlak arasındakı qarşılıqlı əlaqələr necə həyata keçirilir?

- ☐ Açıq
- ☐ Dolay
- ☐ Birbaşa
- ☒ Ceniş
- ☐ Dar

557 Malların satılma yerlərindən istehlakçılara çatdırılması funksiyası necə həyata keçirilir?

- ☐ malların satışa hazırlanması, uçotun aparılması
- ☐ istehlakçılara mal satışı və alıcı tələbinin öyrənilməsi
- ☐ istehsal vasitələri, istehlak şeylərinin satışı
- ☒ malın dəyəri ilə birlikdə istehlak dəyəri də realizə edilir, mülkiyyətçilik forması dəyişilir, malların ekvivalent dəyərinə uyğun bölgüsü baş verir
- ☐ malların satışı və pullu xidmətlərin göstərilməsi

558 Malların satılma yerlərindən istehlakçılara çatdırılması funksiyasına hansı əməliyyatlar daxildir

- ☐ tələbin növləri, çeşid quruluşu, qiyməti, alıcıların seçilməsi
- ☐ malların satışı, pullu xidmətlərin göstərilməsi
- ☐ malların saxlanması, daşınması, satışı
- ☒ malların yüklənməsi, daşınması, saxlanması, yenidən işlənməsi, qablaşdırılması
- ☐ tələbin öyrənilməsi, satışı, istehlakçıların seçilməsi

559 Xalis milli məhsuldan bütün dolay vergiləri (əmək haqqı, mənfəət, faiz, rentalar) çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissə necə adlanır?

- ☐ mənfəət
- ☐ məcmu məhsul
- ☐ ümumdaxili məhsul
- ☒ milli gəlir
- ☐ istehsalın həc

560 Bazarların ərazisi hansı hissələrə bölünür

- ☐ istehsal, ticarət və istehlak
- ☐ anbar və nəqliyyat
- ☐ ticarət və xidmət
- ☒ ticarət, xidmət və nəqliyyat
- ☐ istehsal və ticarət

561 Bazara anlayış verin.

- ☐ Bazar alqı-satqı prosesində adamlar arasında iqtisadi əlaqələr formasıdır
- ☐ Bazar istehsal olunan nemətlərin sərbəst ekvivalent mübadiləsidir

- ☐ Bazar məhsul istehsalçıları ilə istehlakçılar arasında iqtisadi münasibətləri xarakterizə edir
- ☒ Mübadilə dairəsində daim təkrarlanan alqı-satqı aktlarının məcmuudur
- ☐ Bazar mübadilə kateqoriyasıdır

562 Aşağıdakılardan hansı formada bazar iqtisadiyyatı ölkələrində pərakəndə ticarət fəaliyyət göstərir

- ☐ birgə müəssisələr
- ☐ ticarət təşkilatları
- ☐ ticarət birlikləri
- ☒ fərdi mülkiyyətçi
- ☐ ticarət firmaları

563 Ə-P düsturu nəyi ifadə edir?

- ☐ istehlak, mübadilə və bölgünü ifadə edir
- ☐ istehsaldan istehlakçıya keçməsinə
- ☐ malların istehsal müəssisələrindən ticarət müəssisələrinə keçməsinə
- ☒ malların ticarət müəssisələrindən istehlakçılara keçməsinə
- ☐ istehsaldan istehlakçıya keçməsinə

564 Əhali tələbinin öyrənilməsi, malverənlərdən malların alınması, onların qəbulu, saxlanması, ticarət şəbəkəsinin təchiz edilməsi və hesablama –maliyyə əməliyyatları ticarət müəssisəsinin hansı funksiyasına daxildir

- ☐ biznes-operativ
- ☐ idarəetmə-planlaşdırma
- ☐ təsərrüfat xidməti
- ☒ ticarət-operativ
- ☐ texnoloji-planlaşdırma

565 “Dövlət qulluqçularının etik davranış qaydaları haqqında” AR Qanununa görə etik davranış qaydalarına aid edilmir

- ☐ Mədəni davranış
- ☐ fərdi məsuliyyət
- ☐ Vəcdanlı davranış
- ☒ Dini mənsubiyyət
- ☐ İctimai etimad

566 İşgüzar diskusiya işgüzar ünsiyyətin

- ☐ Üslubudur
- ☐ Növüdür
- ☐ Anlamıdır
- ☒ Formasıdır
- ☐ Şərtidir

567 Xidməti toplantı işgüzar ünsiyyətin

- ☐ Üslubudur
- ☐ Növüdür
- ☐ Anlamıdır
- ☒ Formasıdır
- ☐ Şərtidir

568 Dövlət qulluqçularının etik davranış qaydaları haqqında” AR Qanununun əsas məqsədlərinə aid deyil

- ☐ dövlət qulluqçularından gözlənilən davranış barədə vətəndaşların məlumatlandırılması;
- ☐ vətəndaşların dövlət orqanlarına və dövlət qulluqçularına etimadının yüksəldilməsi;

- ☐ dövlət orqanlarının və dövlət qulluğunun nüfuzunun artırılması
- ☒ Dövlət orqanlarında dövlət qulluqçuları ilə treyninqlərin keçirilməsi
- ☐ dövlət qulluqçuları tərəfindən etik davranış qaydalarına əməl olunmasının təmin edilməsi

569 Mətbuat konfransı işfəzar ünsiyyətin

- ☐ Üslubudur
- ☐ Növüdür
- ☐ Anlamıdır
- ☒ Formasıdır
- ☐ Şərtidir

570 Təqdimat" işgəzar ünsiyyətin

- ☐ Anlamıdır
- ☐ Üslubudur
- ☐ Növüdür
- ☒ Formasıdır
- ☐ Şərtidir

571 Tərəfdaşlıq əlaqələrinin formalarına aid deyil

- ☐ maliyyə sahəsində tərəfdaşlıq.
- ☐ əmtəə mübadiləsi sahəsində tərəfdaşlıq;
- ☐ istehsal sahəsində tərəfdaşlıq;
- ☒ İnsan resursları sahəsində tərəfdaşlıq
- ☐ ticarətdə tərəfdaşlıq;

572 İşgəzar danışıqlar zamanı qarşı tərəfə inandırıcı olmaq üçün nələri etmək lazımdır?

- ☐ boş sözlərdən çəkinmək
- ☐ fikirlərinizi aydın arqumentləşdirmək
- ☐ fikirləriniz qısaca arqumentləşdirmək
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ əsassız vədlərdən çəkinmək

573 Danışıqların pozulmasına nə səbəb ola bilər?

- ☐ faktlara istinad etmək
- ☐ "mən" sözündən ehtiyatla istifadə etmək
- ☐ partnyora qarşı istiqamətlənmə
- ☒ danışıqlara ətraflı müzakirəyə ehtiyacı olan məsələlərdən başlamaq
- ☐ boş sözlərdən çəkinmək

574 İşgəzar danışıqlar zamanı sazişin bağlanmasına təkan verən atmosferə təsir göstərən amillər hansılardır?

- ☐ əlaqə telefonlarının olmaması
- ☐ görüşün təşkil ediləcəyi yerin rahat olması
- ☐ görüşün təşkil ediləcəyi yerin əlverişli olması
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ stol və stulların sayının iştirakçıların sayına uyğun olması

575 İşgəzar danışıqlara olan tələblərə nə daxil deyil?

- ☐ sözlərin düzgün işlənilməsinə, tələffüzünə, vurğusuna diqqət vermək
- ☐ məntiqilik
- ☐ bilgilik
- ☒ qarşı tərəfin sözünü kəsmək
- ☐ nitqə emosional rəng vermək

576 Kommersiya danışıqları zamanı istifadə olunan əsassız argumentlər hansılardır?

- ☐ təhrif olunmuş faktlar
- ☐ qüvvəsini itirmiş qərarlar
- ☐ əsassız xəyallar, təxminlər, uydurmalar
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ saxta bəyanatlar və ifadələr

577 Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına daxil deyil?

- ☐ nəzarət funksiyası
- ☐ kommunikativ (rabitə-əlaqə) funksiyası
- ☐ informasiya (məlumat) funksiyası
- ☒ ədavət yaradan üsulları birinci tətbiq etmək
- ☐ regulativ (tənzimləyici) funksiyası

578 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma strategiyasının tərəfdarlarını xarakterizə etmir?

- ☐ özlərinə maksimal dərəcədə sərfəli olan qərar axtarırlar
- ☐ qarşı tərəfdən güzəştə getməyi tələb edirlər
- ☐ qarşılarına nəyin bahasına olursa olsun qalib gəlmək məqsədi qoyurlar
- ☒ münasibətlərin inkişafı naminə güzəştə gedirlər
- ☐ danışıqlarda iştirak edən qarşı tərəfə inamırlar

579 Aşağıda göstərilənlərdən hansı kommersiya danışıqlarının aparılması metodu deyildir?

- ☐ integrasiya metodu
- ☒ stimullaşdırma metodu
- ☐ variasiya (dəyişən) metodu
- ☐ tarazlaşdırma metodu
- ☐ kompromiss metodu