

1.- münaqişəli münasibətlərin kəskinləşməsi ilə əlaqədar münasibətlərin “şaqli vəziyyət”də inkişafı. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.
- Münaqişənin yoluna qoyulması
 - “Dialoqdan yayınma”
 - Pozision sövdələşmə
 - Kollektiv etiraz formaları
 - ✓ Münaqişənin eskalasiyası
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.
- Əmək arbitracı
 - Münaqişənin yoluna qoyulması
 - ✓ Münaqişənin idarə olunması
 - Böhranın aradan qaldırılması
 - Kollektiv etiraz formaları
3.- münaqişə adlı ijtimai anlayışı izah etməyə çalışan Qərb İjtimai elmlərin konsepsiya toplusudur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.
- Həbsətmə nəzəriyyəsi
 - ✓ Münaqişə nəzəriyyəsi
 - İntizam nəzəriyyəsi
 - Nizam nəzəriyyəsi
 - Oyunlar nəzəriyyəsi
4.- hər iki opponentin nail olmaq istədiyi konkret maddi, sosial və ya mənəvi həqiqətdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.
- Vasitəçi
 - ✓ Münaqişənin obyektı
 - Münaqişənin təşkilatçısı
 - Əməkdaş yanaşma
 - 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.
- ✓ Maraq
 - Qəza
 - Müzakirə
 - Oyun
 - Xilasolma
6.- hər inkişafın, hər hərəkətin daxili mənbəyini ifadə edən kateqoriyadır, hər bir münaqişənin əsasını təşkil edir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.
- Sosial gərginlik
 - Sosial tarazlıq
 - Əməkdaşlıq
 - ✓ Ziddiyyət
 - Seqmentasiya
7.- münaqişəli hallarda hər iki qarşı tərəfi təmin edən, insanların davranış növüdür. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.
- Uyğunlaşma
 - Tələbat
 - ✓ Əməkdaşlıq
 - Ziddiyyət

- Seqmentasiya

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

- ✓ Rəqabət
- Ziddiyyət
- Tələbat
- Vasitəçilik
- Əməkdaşlıq

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

- Sosial dövlət
- Mübahisə
- Sosiometriya
- Sosial tərəfdaşlıq
- ✓ Münəqişə sosiologiyası

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.

- Maraqların ziddiyyəti
- Kompromiss
- Rəqabət
- ✓ Münəqişə
- Maraq

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

- ✓ Konfliktologiya
- Lokaut
- Böhran
- Manifestasiya
- Konfrantasiya

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

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

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

- ✓ sosial sistemlər dəyişməz olaraq qalır
- sosial sistem daim dəyişikliklərə uğrayır
- sosial sistem daim dəyişikliklərə uğrayır
- maraqlar – ictimai həyatın mühüm elementləridir
- sosial həyat sinfi münəqişə doğurur

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

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

15. “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir?
- √ Bütün cavablar doğrudur
 - Sosial həyat ziddiyyət, istisna və düşmənçilik doğurur
 - Maraqlar – ijtimai həyatın elementidir
 - Düzgün cavab yoxdur
 - İctimai həyatda bölünmə zəruridir
16. “Nizam nəzəriyyəsi”nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir?
- Düzgün cavab yoxdur
 - İctimai həyat özündə öhdəlikləri ehtiva edir
 - Jəmiyyətdə birləşmək zəruridir
 - Norma və dəyərlər ijtimai həyatın mühüm elementləridir
 - √ Bütün cavablar doğrudur
17. “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin nəzəri model kimi meydana gəlməsi kimə məxsusdur?
- √ J.Reksin
 - G.Zimmel
 - R.Parki
 - P.Sarokin
 - R.Darendorf
18. “Münaqişə nəzəriyyəsi”, “Nizam nəzəriyyəsi”nin alternativi kimi nə vaxt meydana gəlmişdir?
- √ 1956-cı ildə
 - 1958-ji ildə
 - 1960-ji ildə
 - 1970-ji ildə
 - 1957-ji ildə
19. Münaqişələrin tədqiq edilməsi XX əsrin hansı illərində arxa plana keçdi?
- √ XX əsrin 20-50-ci illərində
 - XX əsrin 60-70-ji illərində
 - XX əsrin 80-90-ji illərində
 - XX əsrin 70-80-ji illərində
 - XX əsrin 10-30-ju illərində
20. Münaqişənin funksional konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir?
- √ L.Kozerin
 - J.Reksin
 - R.Darendorf
 - Q.Spenser
 - M.Veber
21. Münaqişənin aparıcı qüvvələrinə nə daxildir?
- √ Bütün cavablar doğrudur
 - Düzgün cavab yoxdur
 - tələbat
 - dəyərlər
 - maraqlar
22. K.Marks və G.Zimmel münaqişələrin hansı müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur
- √ Münaqişənin dialektik konsepsiyasını və münaqişənin funksional konsepsiyasını

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

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

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

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

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

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

- √ 1908-ci ildə
- 1905-ci ildə
 - 1910-cu ildə
 - 1911-ci ildə
 - 1907-ci ildə

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

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

27. Klassik Marksizmin konfliktologiyasının əsas müddəalarına hansılar daxildir

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

28. Münaqişələrin elmi tədqiqatına klassik sosiologiya çərçivəsində kimlər başlamışdır

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

29. Münaqişələrin öyrənilməsinin əsas mərhələləri hansılardır?

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

30. Müasir konfliktologiyada münaqişənin təsvirinin universal sisteminə hansılar daxildir?
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
 - Münaqişənin bitməsi, tədqiqatı və diaqnostikası
 - Münaqişənin mahiyyəti, strukturu, tipologiyası, funksiyaları, təkamülü, genezisi, dinamikası
 - Düzgün cavab yoxdur
 - Münaqişənin məlumatı, münaqişənin qarşısının alınması
31. Münaqişələr haqqında elmin metodologiyasının formalaşmasına hansı fənlər əhəmiyyətli təsir göstərmişdir?
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
 - Riyaziyyat
 - Sosiologiya
 - Düzgün cavab yoxdur
 - Psixologiya
32. “Həllətmə nəzəriyyəsi” Qərbdə nə vaxt yaranmışdır?
- ✓ XX əsrin 80-ji illərin sonunda
 - XX əsrin 60-ji illərin sonunda
 - XX əsrin 50-ji illərin sonunda
 - XX əsrin 40-ji illərin sonunda
 - XX əsrin 70-ji illərin sonunda
33.- müəyyən mənada sual və tapşırıqları tətbiq edən psixoloji diaqnostika üsuludur. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?
- ✓ Yoxlama
 - Təlim
 - Stress
 - Mübahisə
 - Səbir
34.- təşkilatın fəaliyyətinin keyfiyyəti aşağı düşdükdə onun bərpa olunması, münaqişənin aradan qaldırılması üçün menejərlərin təşkilata təsiri. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?
- ✓ Böhranın aradan qaldırılması
 - Münaqişənin yoluna qoyulması
 - Təlim
 - Yoxlama
 - Münaqişənin idarə olunması
35.- hər hansı bir münaqişə amilinə reaksiyanın olmaması və ya zəifləməsi. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?
- ✓ Səbir
 - Təlim
 - Stress
 - Mübahisə
 - Yoxlama
36.- insanda müxtəlif ekstremal hallarda yaranan vəziyyəti ifadə edən termin. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?
- ✓ Stress
 - Stress yaradıcıları
 - Seqmentasiya
 - Mübahisə
 - Sublimasiya
37.- yeni iştirakçıların və ya mübahisə mövzularının daxil edilməsi yolu ilə münaqişənin “horizontal” inkişafıdır. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

- √ Münaqişənin genişlənməsi
- Münaqişənin həlli
- Münaqişənin qarşısının alınması
- Seqmentasiya
- Münaqişə vəsaitləri

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

- Manifestasiya
- √ Münaqişənin konservasiyası
- Kompromiss
- Konfrontasiya
- Lokaut

39. Müasir konfliktologiyada konsensus neçə jür səslənir?

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

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

- √ Konsensus
- Konfrantasiya
- Kompromiss
- Sabitlik
- Münaqişə

41. Ziddiyyət kateqoriyası nəyi formalaşdırır?

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

42. Ziddiyyətin keçdiyi hansı faza münaqişə fazası adlanır?

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

43. Ziddiyyət inkişaf boyunca hansı fazadan keçir?

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

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

- √ Ziddiyyət

- Konsensus
- Müşahidə
- Sorğu
- Münaqişə

45. Sosial münaqişənin əsasını nə təşkil edir?

- √ Sosial ziddiyyətlər
- Sublimasiya
 - Əməkdaşlıq
 - Sosial bərabərlik
 - Stress

46. Sosial münaqişə nədir?

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

47. Sosial münaqişələrin zəruri xüsusiyyətləri hansıdır?

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

48. Konfliktologiyanın obyektı nədir?

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

49. Konfliktologiyanın predmeti nədir?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Münaqişələrin həll edilməsi və başa çatması qanunauyğunluqlarının tədqiqi
 - Sosial münaqişənin genezisi və fəaliyyət göstərmə qanunauyğunluqlarının tədqiqatı
 - Düzgün cavab yoxdur
 - İnkişafı və idarə edilməsi

50. Müasir konfliktologiyanın qarşısında duran məqsəd nədir ibarətdir?

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

51. Müasir konfliktologiya neçə bölmədən ibarətdir?

- 6 bölmədən
- 3 bölmədən
- 4 bölmədən
- 5 bölmədən

✓ 2 bölmədən

52. Fərdlər arasında və şəxsi münasibətlərin nəzəriyyəsini ənənəvi qaydada kimlər öyrənir?

- ✓ Psixoloqlar
- Politoloqlar
 - Tarixçilər
 - Filosoflar
 - Sosioloqlar

53. Kimlər konfliktologiyanın nəzəriyyə və metodologiyasını işləyib hazırlamışlar?

- ✓ Sosioloqlar
- Tarixçilər, psixoloqlar
 - Politoloqlar
 - Filosoflar
 - Hüquqşünaslar, iqtisadçılar

54. Konfliktologiya hansı elmi bilikləri sintez etməyə çalışır?

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

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

- ✓ XX əsrin 70-ji illərində
- XX əsrin 80-ji illərində
 - XX əsrin 90-ji illərində
 - XX əsrin 50-ji illərində
 - XX əsrin 60-ji illərində

56. Marks və Zimmel münasibətlərinin neçə müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur?

- ✓ 2 ənənəsinə
- 4 ənənəsinə
 - 5 ənənəsinə
 - 6 ənənəsinə
 - 3 ənənəsinə

57. Konfliktologiyanın əsas müddəalarına hansılar daxildir?

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

58. Münasibətlərin dialektik konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir?

- ✓ R.Darendorf
- Z.Freyd
 - K.Levin
 - P.Sarokin
 - R.Parki

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

- √ Münaqişənin institutlaşdırılması
- Münaqişə nəzəriyyəsi
- Nizam nəzəriyyəsi
- Həllətmə nəzəriyyəsi
- Sənaye münaqişələri

60. Qərb ölkələrində “sənaye münaqişəsi” terminində hansı anlayışdan sinonim kimi istifadə olunur.

- √ Tətil
- Oyun
- Xilasolma
- Mübarizə
- Sabotaj

61. Sənaye münaqişələrinin növlərinə hansılar daxildir?

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

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

- √ Sənaye münaqişələri
- Münaqişənin institutlaşdırılması
- Münaqişənin eskalasiyası
- Münaqişənin yoluna qoyulması
- Münaqişənin qurbanları

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

- √ Hökmranlıq
- İntizamsızlıq
- Xilasolma
- Tətil
- Mübarizə

64. Kargüzarlığın əsas vəzifəsi:

- √ İşin düzgün tərtibi
- İşin ritmikliyinin təmini
- İstehsal prosesinin işinin təmini
- Menecerin əməyinin yüngülləşdirilməsi
- Firmanın fasiləsiz işinin təmini

65. “Kargüzarlıq” terminin mənası nədir?

- √ İnformasiya daşıyıcısı
- Xidmət daşıyıcısı
- Məhsul daşıyıcısı
- Yüklü daşıyıcısı
- pul daşıyıcısı

66. B.F.Lomova görə ünsiyyətin funksiyaları necə qruplaşır

- işgüzar və şəxsiyyətlərə əlaqələrə görə
- doğru cavab yoxdur

- √ məlumatı - kommunikatıv, tənzi medici- kommunikatıv, affektıv- kommunikatıv.
- məlumatı - kommunikatıv, tənzi medici- kommunikatıv
- qarşılıqlı münasibətlərin yaranmasına görə, qarşılıqlı münasibətlərin tənzi mlənməsinə görə

67. Kimlər konfliktologiyanın nəzəriyyə və metodologiyasını işləyib hazırlamışlar?

- Politoloqlar
- Filosoflar
- √ Sosioloqlar
- Hüquqşünaslar, iqtisadçılar
- Tarixiçilər, psixoloqlar

68. Hansı sənəd növləri sərəncam sənədlərinə aid deyil?

- √ xahiş
- sərəncam
- nizamnamə
- qərar
- Göstərişlər

69. Təşkilati mədəniyyət:

- Firmanın mədəni idarə edilməsidir
- Həmkarlar ilə mədəni ünsiyyətdir
- √ Dəyərlər, norma və baxışlar sistemidir
- Mədəni tədbirdir
- İnsanların mədəni idarə edilməsidir

70. Təşkilatın imici:

- Firmanın reklam fəaliyyətidir
- Rəhbərin avtoritetidir
- √ Müştəri və partnyorlarda formalaşan təşkilatın simasıdır
- Firmanın reklamıdır
- Malların reklamıdır

71. Vəzifə nədir?

- √ vakansiyadır
- Struktur vahiddir
- Hüquqi sənəddir
- İş yeridir
- Xidməti yerdir

72. Təşkilati layihələşdirmə dedikdə nə başa düşülür?

- √ Təşkilətmə prosesinin strukturəmələgəlmə prosesi
- proqnozlaşdırma
- təşkilətmə
- Nəzarət üsulu
- Auditor fəaliyyəti

73. Təşkilati strukturların quruluş prinsipləri hansılardı?

- Sərt, rejim üslubu ilə
- Xarici, daxili
- √ Kəmiyyət, zaman, texnoloji, funksional
- Mexaniki, texniki
- Məlumatlandırıcı

74. Təşkilatın qanunları hansılardı?
- Funksionallıq və kooperasiya
 - İdarəetmənin və iqtisadiyyatın vahidliyi
 - ✓ Sinerqiya, kompozisiya, özünüqoruma və s.
 - Kolleqiyallıq və vahidlik
 - Əməyin bölgüsü və ixtisaslaşma
75. Təşkilatda neçə tip münaqişəni qeyd etmək olar?
- ✓ 4 tip
 - 3 tip
 - 2 tip
 - 6 tip
 - 5 tip
76. Bir-birinin tabeliyində olmayan əməkdaşlar arasında baş verən münaqişə hansı növ münaqişədir?
- Qruplararası münaqişə
 - Müəssisələrarası münaqişə
 - Şəxslərarası münaqişə
 - Şaquli münaqişə
 - ✓ Maili münaqişə
77. Təşkilatda baş verən münaqişələrin hansı növləri var?
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
 - Düzgün cavab yoxdur
 - Şaquli münaqişə
 - Şəxslərarası münaqişə
 - Maili münaqişə
78. Kütləvi münaqişələr zamanı hansı hadisələr baş verə bilər?
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
 - Ajiqlıq aksiyası
 - təttil
 - Düzgün cavab yoxdur
 - Sabotaj
79. İkinci mərhələ neçə fazaya bölünür?
- ✓ 2 fazaya
 - 4 fazaya
 - 5 fazaya
 - 6 fazaya
 - 3 fazaya
80. Münaqişənin dinamikası neçə mərhələdən ibarətdir?
- ✓ 3.0
 - 5.0
 - 6.0
 - 2.0
 - 4.0
81. Münaqişənin qarşısının alınması üçün yeni vəzifə təlimatının hazırlanması hansı funksiyaya daxildir?
- ✓ Norma yaratma
 - Proqnostik

- Güc balansının yaradılması
- Münaqişənin sonna çatması
- Özünü yeniləşdirmə

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

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

83. Münaqişənin gedişatının sosial sferasına nə daxil deyil?

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

84. Münaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloji şəraitlər hansılardır?

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

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

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

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

- ✓ Psixoloji
- Hüquqi]
- Təşkilati-idarəediji
- İqtisadi
- Sosioloji

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

- ✓ Hüquqi
- Psixoloji
- Sosioloji
- İqtisadi
- Təşkilati-idarəediji

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

- ✓ Təşkilati-idarəediji
- Psixoloji
- Sosioloji
- İqtisadi

- Hüquqi

89. Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblərə nə daxil deyil?

- √ Məqsəd və maraqların obyektiv şəkildə fərqləndirilməsi
- Hüquqi
 - Psixoloci
 - Sosioloci
 - Təşkilati-idarəediji

90. Münaqişəni birbaşa həmin təşkilatda aradan qaldırmaq cəhdləri gözlənilən nəticəni vermir?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Sistemli olduqda
 - Münaqişəni yaradan səbəblər təşkilatın hüdudlarından kənar olduqda
 - Düzgün cavab yoxdur
 - Ümumi olduqda

91. Şəxsi münaqişələrin təşkilati münasibətlərlə köçürülməsi mümkündür?

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

92. Təşkilati münaqişə nəyi nəzərdə tutmur?

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

93. Təşkilati münaqişə hansı münaqişədir?

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

94. Təşkilatda baş verən bütün münaqişələr neçə növə bölünür?

- √ 2 növə
- 4 növə
 - 5 növə
 - 6 növə
 - 3 növə

95. Sənaye münaqişələri hansı tip münaqişələrə daxildir?

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

96. Münaqişələrin konkret səbəblərinə daxil deyil?

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

97. Münaqişələrin əsas mənbəyi hansı ziddiyyətlər adlanır?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Qruplar arası ziddiyyətlər
- Formal və qeyri-formal əlaqələr arasında ziddiyyətlər
- Düzgün cavab yoxdur
- Instrumentallıq və subyektivlik arasında ziddiyyətlər

98. Təşkilati münaqişə nəyə imkan verir?

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

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

- ✓ “Menecment” məktəbi və “İnzibati” məktəb nəzəriyyəçiləri
- “Nizam nəzəriyyə”sinin nəzəriyyəçiləri
- “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin nəzəriyyəçiləri
- Sosioloqlar
- “İnsan münasibətləri” məktəbinin üzvləri

100. Kimlər münaqişənin təşkilatın qeyri-səmərəli fəaliyyətinin və mənfi idarə sisteminin ünsürü hesab edir?

- ✓ “İnsan münasibətləri” məktəbinin üzvləri
- “İnzibati” məktəb nəzəriyyəçiləri
- “Nizam nəzəriyyə”sinin nəzəriyyəçiləri
- “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin nəzəriyyəçiləri
- “Menejment” məktəbinin nəzəriyyəçiləri

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

- Düzgün cavab yoxdur
- Fəks qrupların öyrənilməsi
- Keys-stadi metodikası
- Deduksiya
- ✓ Eksperiment sorğu

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

- ✓ Keys-stadi metodikası
- Fəks qrupların öyrənilməsi
- Deduksiya
- Bütün cavablar doğrudur
- Eksperiment sorğu

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

- ✓ Sosiometrik analiz
- Sistemli analiz
- Tarixi analiz

- Riyazi analiz
- Statistik analiz

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

- √ Komprotiv analiz
- Sosiometrik analiz
- Tarixi analiz
- Riyazi analiz
- Sistemli analiz

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

- √ Tarixi analiz
- Seqmentasiya
- heç biri doğru deyil
- Riyazi analiz
- Statistik analiz

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

- √ Sistemli analiz
- Komprotiv analiz
- Statistik analiz
- Riyazi analiz
- Tarixi analiz

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

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

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

- √ Sorğu
- Müşahidə
- Müsahibə
- Təklif
- Sənədlərin öyrənilməsi

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

- √ Statistik analiz
- Tarixi analiz
- Komprotiv analiz
- Riyazi analiz
- Sistemli analiz

110. Münaqişə məlumatlarının analiz metodu neçə növdür?

- √ 5 növdür
- 3 növdür
- 2 növdür
- 1 növdür
- 4 növdür

111.- münaqişələr haqqında əlyazma və ya çap mətni ilə yazılmış, kompüter disketi, kino lentli olan məlumatların tədqiq edilməsi. Bir qayda olaraq KİV materialları öyrənilir. Aşağıdakılardan hansı doğrudur.
- ✓ Sənədlərin öyrənilməsi
 - Sorğu
 - Müsahibə
 - Nəzarət
 - Müşahidə
112.- konfliktoloq tərəfindən iştirak etdiyi hadisə və şəraitlərin birbaşa qeydiyyatı. Aktiv və passiv müşahidə üsulu mövjudur. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?
- ✓ Müşahidə
 - Müsahibə
 - Təhlil
 - Sənədlərin öyrənilməsi
 - Sorğu
113. Münaqişə haqqında məlumatların toplanması metodları hansılardır?
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
 - Sorğu
 - Müşahidə
 - Düzgün cavab yoxdur
 - Sənədlərin öyrənilməsi
114. “Cəld həll etmə” metodu hansı hallarda istifadə edilir?
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
 - Hər iki tərəfin daha münasib razılaşma variantlarının axtarılmasına istəyinin olduğu zaman
 - yeni “obyektiv” informasiyanın əldə edilməsi ilə əlaqədar olaraq öz mövqeyini dəyişdiyi zaman
 - Münaqişənin tərəflərindən birinin digər tərəfin dəlillərinin təsiri altında və ya yeni “obyektiv” informasiyanın əldə edilməsi ilə əlaqədar olaraq öz mövqeyini dəyişdiyi zaman
 - Münaqişəli situasiyanın təhlükəli şəkildə kəskinləşməsinin qeydə alınmadığı və bu səbəbdən də qərarların ətraflı surətdə işlənməsinə zərurətin olmadığı zaman
115.-predmet və problem üzrə qərarın ən qısa müddətdə hətta ani olaraq qəbul edilməsindən ibarətdir?
- ✓ “Cəld həll etmə” metodu
 - “Kompromiss” metodu
 - “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu
 - “Sakitləşdirmə” metodu
 - “Gizli fəaliyyət” metodu
116. “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi zamanı hansı neqativ nəticələr ola bilər?
- Məxfilik zəminində güclü sosial münaqişənin meydana çıxması mümkünlüyü
 - Müxtəlif növ məxfi fəaliyyətə qarşı aşkar və ya gizli müqavimət
 - ✓ Bütün cavablar doğrudur
 - Sabotaj aktları
 - İşçilər arasında rəhbərliyə münasibətdə neqativ fikirlərin yaranması
117. “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi nəticəsində əldə edilən son nəticə hansı variantlar arasında qala bilər?
- “qalibiyyət – qalibiyyət”
 - “qalibiyyət – məğlubiyyət”
 - “uduş – uduzma”
 - “məğlubiyyət – qalibiyyət”
 - ✓ “məğlubiyyət – məğlubiyyət” və “qalibiyyət – qalibiyyət”
118. “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi edilməsi zamanı hansı təsir vasitələrindən istifadə edilir?

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

119.-müdiriyyətin fikrinə əsasən münaqişənin idarə edilməsi mövzusunda gizli tənzimləmə vasitələrinə zərurət duyulduqda gərəklidir. Aşağıdakılardan hansı uyğun gəlir?

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

120. Təşkilati sistemində baş verən münaqişələrin idarə edilməsinin hansı metodları var?

- Hüquqi metodlar
- Əməkdaşlıq metodlar
- Strateji metodlar
- √ Strateji metodlar, taktiki metodlar
- Taktiki metodlar

121. “Sakitləşdirmə” metodunun ehtimal olunan nəticəsi hansıdır?

- “məğlubiyyət-məğlubiyyət”
- “qalibiyyət – məğlubiyyət”
- “qalibiyyət – qalibiyyət”
- “uduş – uduzma”
- √ “məğlubiyyət – qalibiyyət”, “qalibiyyət – məğlubiyyət”

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

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

123. “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu hansı hallarda istifadə edilmir?

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

124. “Gizli fəaliyyət” metodunun seçilməsinə nə səbəb ola bilər?

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

125. “Əməkdaşlıq” metodunun tətbiqi zamanı münaqişə tərəfləri özünü neçə aparmalıdır?

- √ Bütün cavablar doğrudur

- Problemin həll edilməsi istiqamətində səy göstərməli
- Hər iki tərəfi qalib olaraq çıxış biləcəyi situasiyaları aşkar etməli
- İntegrasiya olunacaq qərarlar axtarmalı
- Əsas diqqəti fərqlərə deyil, ümumi ideya və informasiyaya yönəltməli

126. “Əməkdaşlıq” metodu hansı hallarda tətbiq edilir?

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

127. “Kompromiss” metodunun tətbiqi zamanı əldə edilən nəticə hansıdır?

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

128. “Kompromiss” metodunun üstün jəhətləri hansılardır?

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

129. “Cəld həll etmə” metodunun üstün jəhətləri hansılardır?

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

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

- √ “qalibiyyət – qalibiyyət”
- “məğlubiyyət – qalibiyyət”
- “məğlubiyyət – məğlubiyyət”
- “qalibiyyət – məğlubiyyət”
- “uduş – uduzma”

131. Təşkilati sistemdə baş verən münaqişələrin idarə edilməsinin neçə metodu var?

- √ 2 metodu
- 6 metodu
- 5 metodu
- 4 metodu
- 3 metodu

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

- “uduş – uduzma”
- “qalibiyyət – məğlubiyyət”
- “qalibiyyət – qalibiyyət”
- “məğlubiyyət – məğlubiyyət”
- √ “məğlubiyyət – qalibiyyətdir”

133. “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu hansı hallarda istifadə edilir?
- √ Bütün cavablar doğrudur
 - Müdriyyət öz səhvini anladığı və qarşı tərəfinin dinləməyin daha faydalı olduğu zaman
 - Gələcəkdə baş verə biləcək mübahisəli situasiyalar üçün strateji potensialın formalaşması və toplanması zamanı
 - Qarşı tərəfin aşkarmasına üstün olduğu və sizin məğlub olduğunuz zaman
 - Qarşıdurma predmetinin sizin üçün deyil digər tərəfin üçün mühüm olduğu zaman
134. “Fəaliyyətsizlik” metodunun mahiyyəti nədir?
- √ Heç bir fəaliyyət həyata keçirməməkdən ibarətdir
 - Əlavə məlumatın toplanması və dərhal qərarın qəbul edilməsindən qaçış
 - Qızıqmış ehtirasların soyuması
 - Münaqişənin qeyri-münasib vaxtda baş verməsi
 - Qarşı tərəfin qarşısında qorxu
135. “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi zamanı münaqişənin nəticəsi hansı sxemə daxildir?
- “məğlubiyyət-qalibiyyət”
 - “qalibiyyət-qalibiyyət”
 - “qalibiyyət – məğlubiyyət”
 - “məğlubiyyət-məğlubiyyət”
 - √ “uduş-uduzma”
136. “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun başqa növü hansıdır?
- √ “Fəaliyyətsizlik” metodu
 - “Kompromiss” metodu
 - “Cəld həll etmə” metodu
 - “Gizli fəaliyyət” metodu
 - “Sakitləşdirmə” metodu
137. “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzini məqbul deyildir?
- Problemin mühüm olduğu zaman
 - Münaqişənin həllində əsas olaraq mövjud bürokratik və hüquqi normalara müraciət etmə
 - Vaxt itkisinin təşəbbüs itkisinə və böyük xərjlərə də gətirib çıxardığı zaman
 - Mövjud münaqişənin əsaslarının uzun müddət davam etməsi zamanı, qeyd edilən metod yalnız qısamüddətli münaqişələr zamanı effektivdir
 - √ Sabitliyin daha çox gərəkli olduğu zaman
138. “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzini kifayət qədər tipikdir?
- √ Bütün cavablar doğrudur
 - Bir çox hallarda münaqişənin öz-özünə aradan qalxacağı ümidlə problemin mövjudiyyət faktı ümumiyyətlə inkar edilir
 - Münaqişənin baş verməməsi məqsədilə məxfiliyin istifadə edilməsi
 - Münaqişənin boğulması üçün gejkidrilmiş proseduraların tətbiq edilməsi
 - Problemin həlli məsələsinə toxunma
139. “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiq edilməsi səbəblərinə daxil deyil?
- √ Qarşı tərəfin aşkarı üstün olduğu və sizin məqbul olduğunuz zaman
 - Münaqişənin qeyri-münasib vaxtda baş verməsi
 - Daha mühüm şəraitlərin təşkili
 - Münaqişə mövzusunun yalnız bilavasitə olaraq problemin mahiyyətinə aid olduğu situasiyalar
 - Qarşı tərəf qarşısında qorxu
140. “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün səbəb hansıdır?

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

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

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

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

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

143. “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun mahiyyəti nədir?

- Qrupun münaqişədən uzaqlaşması
- İqtisadi jəhətdən “səhnə”ni tərk etməyi
- Fiziki jəhətdən “səhnə”ni tərk etmək
- Psixoloji jəhətdən “səhnə”ni tərk etmək
- √ Bütün javablar doğrudur

144. Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə taktiki metodu var?

- √ 8 metodu
- 6 metodu
- 7 metodu
- 5 metodu
- 3 metodu

145. Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə strateji metodu var?

- √ 4 metodu
- 2 metodu
- 1 metodu
- 5 metodu
- 3 metodu

146. Təşkilatlarda münaqişənin idarə olunmasının strateji metoduna daxil deyil?

- √ Mükafatlandırma sisteminin istifadəsi
- Koordinasiya mexanizminin tətbiq edilməsi
- Ümumtəşkilati kompleksşəkili məqsədlərin təsbit edilməsi
- Münaqişədən uzaqlaşma
- İşə olan tələblərin izah edilməsi

147. Təşkilatlarda münaqişəli situasiyanın idarə olunmasının strateji metodları hansılardır?

- √ Bütün javablar doğrudur
- Ümumtəşkilati kompleksşəkili məqsədlərin təsbit edilməsi
- Mükafatlandırma sisteminin istifadəsi
- İşə olan tələblərin izah edilməsi

- Koordinasiya mexanizminin tətbiq edilməsi

148. Münaqişənin funksional olması təşkilata nə verə bilər?

- ✓ Təşkilatın effektivliyini artırır
- Qrup daxili əməkdaşlığın səviyyəsini artırır
- Təşkilatın effektivliyini aşağı salır
- Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini artırır
- Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini salır

149. Təşkilatı münaqişə hansı xarakter daşıya bilər?

- ✓ Funksional, həm də disfunksional
- Funksional
- Maili
- Şaquli
- Disfunksional

150. Təşkilatda rəhbər öz fəaliyyəti zamanı nəyi etməyi bacarmalıdır?

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

151. Təşkilatlarda münaqişənin idarə prosesi hansı elementlərdən ibarətdir?

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

152. mövcud amillərin və şərtlərin təsirindən münaqişədə baş verən dəyişiklik, inkişafdır. Doğru cavab hansıdır?

- ✓ Münaqişənin dinamikası
- Münaqişənin qurbanları
- Sənaye münaqişələri
- İntizamsızlıq
- Münaqişənin sərhədləri

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

- ✓ Sosioloji
- Geosiyasi
- Psixoloji
- Əxlaqi
- Politoloji

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

- ✓ Düzgün cavab yoxdur
- Hüquqi
- Bütün cavablar doğrudur
- Psixoloji
- Əxlaqi

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

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

156. Heyətin secilməsi nədir.

- √ namizədlərdən secim edilməsi;
- namizədlərdən müəyyən rezervin yaradılması;
- heyətə olan tələbatın ödənilmə mənbələrinin müəyyən edilməsi
- malgöndərənlərlə iş metodlarının məcmuu
- heyət ilə iş metodlarının məcmuu;

157. Təşkilatın fəaliyyət ritminin subordinasiyasını texniki əmək bölgüsünün hansı bloku müəyyən edir?

- Əsas istehsal bloku
- Kommersiya bloku
- √ Təssərfat fəaliyyəti bloku
- Xidmət istehsal bloku
- Köməkçi istehsal bloku

158. Təşkilatın missiyası:

- Təşkilatın məqsədidir
- Təşkilatın effektivliyidir
- Təşkilatın birliyidir
- Təşkilatın fəaliyyətinin nəticəsidir
- √ Təşkilatın prinsipial, fərqləndirici təyinatıdır

159. Təşkilatın ətraf mühiti dedikdə nə başa düşülür?

- Ali rəhbərlər ilə münasibətlər
- Xarici aləm ilə münasibət
- xarici təsir
- √ Təşkilatın xarici mühitlə əlaqə münasibəti
- daxili təsir

160. Təşkilətmə dedikdə nə başa düşülür?

- Dövlət müəssisəsi
- √ İdarəetmə funksiyası
- Quruluş
- Sənədli hesabat
- Elementləri məcmuu vahidliyi

161. Təşkilətmə prosesinin məhsulu kimi nə çıxış edir?

- √ Təşkilati sistem
- Təşkilati reklam
- Texniki məhsul
- Tapşırığın yerinə yetirilməsi haqqında hesabat
- Nə işə səfərbər etmək

162. İşgüzar karyera dedikdə nə başa düşülür?

- √ İşçinin xidməti pillələr ilə irəliləyişi
- İşçinin kvalifikasiyası
- Eyni zamanda bir neçə vəzifə daşıma

- Başqa işə keçirilmə
- Vəzifəyə təyin olunma

163. Əqli fəaliyyət xarakterinə və mahiyyətinə görə aşağıdakı kimi ola bilər:

- fəlsəfi
- elmi
- ✓ idarəedici
- Yaradıcı
- Dağıdıcı

164. Təşkilati-funksional strukturun tərkibinə nələr aiddir:

- ✓ Funksional və təşkilati strukturlar
- Sadə və mürəkkəb strukturlar
- Sistem və bütövlülük strukturları
- Xətti və matris strukturlar
- Formal və qeyri-formal strukturlar

165. Rəhbərə irəli sürülən tələblər hansılardır?

- ✓ Səlahiyyətlik, professionalılıq və etikalılıq
- Dinamiklik, kolleqiallıq
- İdeyalılıq, inzibatçılıq
- Xeyriyyəçilik, yumşaqılıq
- Ciddilik, sərtlik

Aşağıdakılardan hansı müasir dövrümüzdə protokolun müxtəlif işlənmə məqamlarına aid deyil. 1. Müşavirə, konfrans, iclas və plenumda söylənilən çıxışları və çıxarılan qərarı təzahür etdirmək üçün protokol yazılır 2. Həmçinin hər hansı bir ictimai qaydanın, dövlət qanunun pozulması ilə əlaqədar tərtib olunmuş akta əlavə etmək üçün də protokol yazılır 3. Səmimilik, düzgünlük, aşkarlıq, qarşı tərəfə hörmət prinsipləri əsasında qurula bilər, lakin qeyri-səmimilik prinsiplərinə də əsaslanıla bilər 4. Daha geniş fəaliyyət sahəsində dövlətlərarası saziş, müqavilə və s. bağlanan zaman da keçirilən yığıncağın protokolu yazılır

166.

- ✓ 3
- 4
- 2,3
- 1
- 2.1

167.- münafişə aparıcı tərəfləri ayırır və daim müxtəlif razılışma aspektlərinə nəzarət edir. Nəticədə kompromiss əldə olunur. Hansı taktiki metoddur.

- ✓ Diplomatiya
- Direktiv təsir
- Sövdələşmə
- Müştərək görüş
- Oponentlərdən birinə təsir

168. Mediasianın effektivliyi üçün jü tərəfin hansı xarakteri və xüsusiyyətləri ilə müəyyən edilir?

- Üçün jü tərəfin münafişənin tənzimlənməsində maraqlı olması
- Situasiyadan, münafişələrin xüsusiyyətlərindən və şəraitindən xəbərdar olmaq
- Keçmişdə münafişələrin müvəffəqiyyətlə tənzimlənməsi üzrə təjribənin olması
- Tənzimləmə prosesinin hayata keçirilməsi və inandırmaq bəjarığı üzrə biliklərin və peşəkar xüsusiyyətlərin olması
- ✓ Bütün cavablar doğrudur

169. Münafişənin tənzimlənməsi zamanı üçün jü tərəfin oponentlərlə münasibətlərində hansı taktikadan istifadə olunur?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Diplomatiya
- Oponentlərdən birinə təsir

- Müştərək görüşlər zamanı növbəli dinləmə taktikası
- Sövdələşmə

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

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Danışıqların aparılması mərhələlərindən biridir
- Düzgün cavab yoxdur
- E) Munaqişə və munaqişə aparən tərəflərlə tanışlıq, problemin tarixini, oponentin tələblərini təhlil edir. Mütəxəssislərlə məsləhətləşmə aparır
- Munaqişə aparən tərəflərlə iş. Müştərək danışıqların aparılmasına hazırlıq məqsədilə tərəflərdən hər biri ilə dəfələrlə görüşür

171. Ünsiyyətin təşkil edilməsinə yardımı kim göstərir?

- √ Vasitəçi, Köməkçi
- Arbitr
- Münsif, hakim
- Müşahidəçi
- Nəzarətçi

172. Münasibətlərin normallaşdırılmasına yardımı kim edir?

- √ Vasitəçi, Köməkçi
- Münsif, hakim
- Müşahidəçi
- Nəzarətçi
- Arbitr

173. Qərar axtarışı zamanı yardım göstərilməsini kim təmin edir?

- √ Köməkçi, Vasitəçi
- Arbitr
- Nəzarətçi
- Müşahidəçi
- Münsif, hakim

174. Doğru və yalnış olanın müəyyən edilməsini kim təmin edir?

- √ Münsif, hakim, Arbitr
- Köməkçi
- Nəzarətçi
- Müşahidəçi
- Vasitəçi

175. Tərəflərə qarşı sanksiyaların tətbiq edilməsini kim təmin edir?

- √ Münsif, hakim, Arbitr
- Köməkçi
- Müşahidəçi
- Nəzarətçi
- Vasitəçi

176. Mübarizənin qarşısının alınmasını kim təmin edir?

- √ Münsif, hakim, arbitr, nəzarətçi
- Vasitəçi
- Köməkçi
- Nəzarətçi
- Müşahidəçi

177. Munaqişə aparən tərəflərin ayrılmasını kim təmin edir?
- ✓ Münsif hakim, arbitr
 - Vasitəçi
 - Köməkçi
 - Nəzarətçi
 - Müşahidəçi
178. Munaqişənin qəti surətdə başa çatmasını kim təmin edir?
- ✓ Münsif, hakim, Arbitr
 - Vasitəçi
 - Müşahidəçi
 - Nəzarətçi
 - Köməkçi
179. Münsif hakim və ya arbitrin hansı şəraitlərdə mediatorluğu həyata keçirməsi məqsədəuyğundur?
- ✓ Bütün javablar doğrudur
 - Tərəflərin mövqelərinin müəyyən edildiyi, lakin hər iki tərəfi razı sala biləcək qərarları tapa bilmədiyi zaman
 - Düzgün javab yoxdur
 - Problemin jəld surətdə həllinin zəruri olduğu zaman
 - Münaqişənin uzunmüddətli olduğu zaman
180.- munaqişə zonasında iştirakı ilə tərəfləri əvvəl əldə edilmiş razılaşmaları pozmaqdan və qarşılıqlı təjavüzdən saxlayır. Düz variantı tapın.
- ✓ Müşahidəçi
 - Arbitr
 - Münsif hakim
 - Vasitəçi
 - Köməkçi
181.- münaqişənin tənzimlənməsində problemin müzakirəsi prosesini mükəmməlləşdirmək, görüş və danışıqları təşkil etmək məqsədilə iştirak edir. Düz variantı tapın.
- ✓ Köməkçi
 - Arbitr
 - Müşahidəçi
 - Münsif, hakim
 - Vasitəçi
182.- nisbətən neytral roldur. O, xüsusi biliklərə malik olaraq problemin konstruktiv müzakirəsini təmin edir. Düz variantı tapın.
- ✓ Vasitəçi
 - Münsif, hakim
 - Köməkçi
 - Müşahidəçi
 - Arbitr
183.- əhəmiyyətli səlahiyyətlərə malikdir. O, münaqişəni təhlil edir, onu iştirakçılarla müzakirə edir, yalnız sonra yerinə yetirilməsi mütləq olan qərar qəbul edir. Düz variantı tapın.
- ✓ Arbitr
 - Köməkçi
 - Müşahidəçi
 - Vasitəçi
 - Münsif, hakim
184.- ən çox avtoritar roldur, belə ki, o problemin həlli variantlarının müəyyən edilməsi üzrə ən böyük imkanlara malikdir. Düz variantı yerinə qoyun.

- √ Münsif, hakim
- Vasitəçi
- Köməkçi
- Müşahidəçi
- Arbitr

185. Münaqişədə üçünjü tərəfin rolunu neçə qeyd etmək olar?

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

186. Üçünjü tərəfin münaqişəyə operativ, müstəqil şəkildə müdaxiləsi hansı hallarda zəruridir?

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

187. Münaqişə tərəfləri hansı hallarda mediatorlara mürəjət edə bilərlər?

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

188. Kimlər rəsmi mediatorlar rolunda çıxış edə bilər?

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

189. Münaqişə zamanı üçünjü tərəf rolunda kimlər çıxış edə bilər?

- √ Formal və qeyri-formal mediatorlar
- Qeyri-formal mediatorlar
- Peşəkar mediatorlar
- İctimai təşkilatlar
- Formal mediatorlar

190. Mediasiya fəaliyyəti ilk dəfə hansı ölkələrdə mövjud olmuşdur?

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

191. Münaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəf rolunda nadir hallarda neçə nəfərdən ibarət qruplar iştirak edə bilər?

- √ 2-3 nəfər
- 4-5 nəfər
- 2-4 nəfər

- 3-5 nəfər
- 3-4 nəfər

192. Münaqişələrin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəf rolunda bir qayda olaraq neçə nəfər professional iştirak edir?

- √ 1 nəfər
- 5 nəfər
- 4 nəfər
- 3 nəfər
- 2 nəfər

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

- Münaqişə şahidləri
- Müəssisə
- İdarə
- Şirkət rəhbərliyi
- √ Mediasiya

194. “Güc” metodunun ən ehtimal olunan nəticəsi hansıdır?

- √ “qalibyyət – məğlubyyət”
- “məğlubyyət – məğlubyyət”
- “məğlubyyət – uduş”
- “uduş – uduzma”
- “qalibyyət – qalibyyət”

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

- √ Münasib qərarların axtarışı si
- Məcburiyyət vasitəsilə hakimiyyətdən istifadə
- “qalibyyət – məğlubyyət” tipli strategiyanın zorla qəbul etdirilmə
- Təbə olmaq tələbi
- Rəqabətdən istifadə edilməsi

196. “Güjc” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir?

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

197.bir tərəfin öz qərarını digər tərəfə qəbul etdirmək jəhdləri hansı metoddur?

- √ “Güc” metodu
- “Sakitləşdirmə” metodu
- “Cəld həll etmə” metodu
- “Kompromiss” metodu
- “Əməkdaşlıq” metodu

198. “Əməkdaşlıq” metodunun mümkün nəticəsi hansı sxemə uyğundur?

- √ “qalibyyət – qalibyyət”
- “məğlubyyət – məğlubyyət”
- “məğlubyyət – qalibyyət”
- “uduş – uduzma”
- “qalibyyət – məğlubyyət”

199. “Əməkdaşlıq” metodunun metodikası hansılardır?
- √ Bütün cavablar doğrudur
 - Diqqətinizi qarşı tərəfin şəxsi keyfiyyətlərinə deyil, problemə yönəltməli
 - Qarşılıqlı təsir və informasiya mübadiləsini artıraraq etimad ab-havası yaratmalı
 - Problemi qərarlar deyil, məqsədlər kateqoriyasında müəyyən etməli
 - Problemin yarandığı zaman hər iki tərəf üçün münasib qərarlar tapmalı
200.- bir-biri ilə rəqabət aparan tərəflər münafişəli situasiyadan çıxmaq üçün ən münasib variant axtarışı zamanı müştərək fəaliyyət göstərir:
- √ “Əməkdaşlıq” metodu
 - “Kompromiss” metodu
 - “Sakitləşdirmə” metodu
 - “Jəld həll etmə” metodu
 - “Güj” metodu
201. “Kompromiss” metodunun tətbiq edilməsi üçün hansı məhdudiyətlər var?
- √ Bütün cavablar doğrudur
 - Kompromisin qeyri-effektiv olduğu zaman və münaqişə iştirakçılar tərəfindən qəbul etdikləri öhdəliklər barədə mübahisə zamanı
 - Düzgün cavab yoxdur
 - İlkin olaraq tutulmuş mövqeyinin qeyri-adekvat şəklində qiymətləndirilməsi səbəbindən qeyri-real olması (şişirdilmə)
 - Qəbul edilmiş qərarın həddən artıq qeyri-effektiv olması
202. “Kompromiss” metodunun texnologiyası hansılardır?
- √ Bütün cavablar doğrudur
 - Münasib qərarların axtarışı
 - Düzgün cavab yoxdur
 - Danışıqlar
 - Hər tərəf kompromiss istiqamətində öz töhfəsini verir
203. “Kompromiss” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir?
- √ Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limiti
 - Hər iki tərəfin kifayət qədər vaxtı və ehtiyatların məhdud olduğu zaman
 - “qalibiyyət – məğlubiyyət” nəticəsinin istənilməyən olduğu zaman
 - “məğlubiyyət – məğlubiyyət” nəticəsinin istənilməyən olduğu zaman
 - Hər iki tərəf hesab edirsə ki, onların məqsədi “ver-götür” tipli deyimə əsasən danışıqlar vasitəsilə həyata keçə bilər
204. “Kompromiss” metodu hansı hallarda istifadə edilir?
- √ Bütün cavablar doğrudur
 - Kompleks problemlər üzrə müvəqqəti razılıqların əldə edilməsi üçün
 - Vaxt məhdudiyəti şəraitində məqsədyönlü qərarlara nail olması üçün
 - Münaqişənin məqsədlərinin kifayət qədər mühüm olduğu lakin onun davam etdilməsinin gərəkli olmadığı zaman
 - Opponentlərin bərabər səylərlə fəaliyyət göstərdiyi və əks məqsədlərə malik olduğu zaman
205. Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limitimövjud fikir ayrılıqları və problem çərçivəsində hər iki tərəfin orta mövqə tutduğu razılaşma:
- √ “Kompromiss” metodu
 - “Sakitləşdirmə” metodu
 - “Əməkdaşlıq” metodu
 - “Güc” metodu
 - “Cəld həll etmə” metodu
206. Qrup üzvləri arasında liderlik üzrə mübarizə və rolların bölüşdürülməsi qrupun hansı inkişaf mərhələsinə aiddir:

- √ Qrupdaxili münaqişə
- İşqabiliyyətinin aşağı mərhələsi
- Formalaşdırmanın ilkin mərhələsi
- Kollektivin birliliyinin təmini
- Məhsuldarlığın ali mərhələsi

207. Attestasiya nədir

- √ işçinin kvalifikasiya və bilik səviyyəsinin müəyyən etmə metodu;
- kompetensiyaların diaqnostikası
- müəssisə fəaliyyətinin təhlili
- heyətin tələb olunmuş davranışının formalaşdırılması
- işçinin fəaliyyət göstəricilərinin təhlili;

208. Nəzarətə istiqamətlənən davranış:

- Nəticələrə istiqamətlənən davranışdır
- Məqsədlərin aşağı salınmasına istiqamətlənən davranışdır
- Mənfəətə istiqamətlənən davranışdır
- Məqsədlərin yüksəldilməsi istiqamətlənən davranışdır
- √ Rəhbər tərəfindən təbəçilikdə olanların işinə nəzarət zamanı onlardan görmək istədikləri hərəkətlərdir

209. Siyasi münaqişələrin əsas predmeti kimi nə çıxış edir?

- Dövlət hakimiyyəti
- √ Siyasi maraq
- Siyasi hakimiyyət
- Siyasi düşüncə
- Siyasi partiyalar

210. Münaqişələrin diaqnostikasının keçirilməsi zamanı çətin gələn nədir?

- Mütəxəssislərin davranışı
- √ Ziddiyyətlərin formalaşması və inkişafı
- Şəxsiyyətin davranışı
- Kollektivin davranışı
- Tərəflərin mövqeyi və münasibəti

211. Münaqişələrin həlli nəyi əks edir?

- İdarəetmə prosesinin tərkib hissəsidir
- √ Münaqişəni törədən səbəblərin tam və ya qismən aradan qaldırılması
- Şəxsiyyətlərin müxtəlif nöqtəyi-nəzərləri
- Münaqişə iştirakçılarının məqsədlərinin dəyişməsi
- Razılaşdırma

212. Münaqişə iştirakçısı kimdir?

- menecer
- √ Opponent
- Təbədə olan
- Rəhbər
- İnzibatçı

213. Münaqişələr:

- Davranış inadkarlığıdır
- Hakimiyyət üzrə mübarizədir
- √ İki və daha çox tərəflər arasında narazılıqdır
- Mənfəət bölgüsünün mübarizəsidir

- Nəlayiq davranışdır

214. Məcbur etmə metodları:

- ✓ İdarədən altsistemin idarəolunan altsistemə təsiretmə metodudur
- Firma işçilərinin kənarlaşdırılmasıdır
- Əmrlər və hədələrdir
- İşçilərin fəaliyyətinin koordinasiyasıdır
- Güc tətbiqidir

215. Həyat tərzii:

- ✓ Marağ və baxışlardır
- Mağazalara baş çəkməkdir
- Malların satışıdır
- Malların alışıdır
- Alıcılara məsləhətlərdir

216. Münaqişə dedikdə nə başa düşülür?:

- Uyğunlaşma
- Özünü idarəetmə səviyyəsi
- ✓ Nəzarət fəaliyyətinə kompleks yanaşma
- Etibarlılıq
- Təşkilatçılıq

217. Münaqişələr və onların idarə edilməsi:

- Münaqişə reklama
- Münaqişə münaqişə subyektləri
- ✓ Münaqişə = opponentlər + münaqişə obyektləri
- Münaqişə barışıq
- Münaqişə nəticə

218. Mövqelərin razılaştırılması zamanı istifadə olunan üsullar hansı-lar-dır?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Müzakirələrə geri dönmə üsulu
- İkili şərh, danışıqlar nəticəsində tərəflər razılıq əldə edirlər
- Güzəştə getməyə bəraət qazandırılması obyektiv səbəblərə əsaslanır
- İşin sonra çatdırılmasına geri dönmə

219. Danışıqlar zamanı mövqelərin razılaştırılması üsullarına nə daxil deyil?

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

220. Danışıqlarda mövqelərin müzakirəsi mərhələsində hansı üsullar istifadə edilir?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Opponentin pozisiyasının təhrif edilməsi
- Opponentin güzəştə getməyə məcbur etmək
- Opponentin mövqeyinin zəif tərəflərinin qeyd edilməsi
- Qabaqlayıcı arqumentasiya

221. Mövqelərin dəqiqləşdirilməsi mərhələsində tətbiq edilən taktiki üsullar hansılardır?

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

222. Danışqların iştirakçısının opponentin mövqeyini tənqid etdiyi zaman mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- √ Mövqələrin qapanması
- Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- Mövqələrdə olan fərqlərin qeyd edilməsi
- Mövqələrin istiqamətləri
- Mövqələrin açıqlanması

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

- √ Mövqələrin açıqlanması
- Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- Mövqələrdə olan fərqlərin qeyd edilməsi
- Mövqələrin istiqamətləri
- Mövqələrin qapanması

224. Danışqlar zamanı özünü təqdim edilmə spesifikasiyasına malik üsullar hansıdır?

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

225. Danışqların bütün mərhələlərində istifadə olunan taktiki üsullar hansılardır?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- “Gözləmə” üsulu
- “Salyami” üsulu
- “Uzaqlaşma” üsulu
- “Uzadılma” üsulu

226. Mövqeyi obyektiv olaraq güclü olan opponentlə danışqları aparmaq üçün nəyi etmək faydalıdır?

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

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

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

228. Opponentə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün danışqların gedişatı zamanı nədən istifadə etmək tövsiyə olunur?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Danışqlar zamanı passivlik, tərəfdaşın danışqları aparmaq istəyinin olmamasından xəbər verir
- Partnyorun onun mövqeyinin yalnız olmasına inandırmaq
- Konfrantasiyaya səbəb olan vasitələrdən ilk olaraq istifadə etməmək

- Opponentə diqqətlə qulaq asmaq, onun sözünü kəsməmək

229. Əgər danışıq iştirakçısı iki və ya daha artıq mövqelərin müqayisəsini apararsa, bu mövqelərin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- ✓ Mövqelərdə olan ümumiliyin və fərqlərin qeyd edilməsi
- Mövqelərin qapanması
- Mövqelərin istiqamətləri
- Mövqelərin düzgünlüyü
- Mövqelərin açıqlanması

230. Mövqelərin bildirilməsi zamanı istifadə edilən vasitəsinə hansılar daxildir?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Mövqelərdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- Mövqelərin açıqlanması
- Düzgün cavab yoxdur
- Mövqelərin qapanması

231. Danışıqlar sonra çatdıqdan sonra nəyi müzakirə etmək tələb olunur?

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

232. Danışıqların üçünjü mərhələsində nələr həyata keçirilir?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Sövdələşmələr işlənilib hazırlanır
- Düzgün cavab yoxdur
- Mövqelər ümumi formada razılaşdırılır
- Mövqelər detallarla razılaşdırılır

233. Danışıqlar zamanı müzakirə mərhələsində nələr həyata keçirilir?

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

234. Danışıqların aparılması hansı mərhələlərdən keçir?

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

235. Danışıqlar faktiki olaraq nə vaxt başlanır?

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

236. Danışıqlara hazırlığın məzmunlu tərəfi hansılardır?

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

237. Danışıklara təşkilati hazırlığa hansılar aiddir?

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

238. Danışıklara hazırlıq neçə istiqamətdə həyata keçirilir?

- 5 istiqamətdə
- 6 istiqamətdə
- ✓ 2 istiqamətdə
- 3 istiqamətdə
- 3 istiqamətdə

239. Danışılar prosesi hansı mərhələlərdən ibarətdir?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Düzgün cavab yoxdur
- Danışıklara hazırlıq
- Əldə edilmiş razılaşmaların yerinə yetirilməsi
- Danışıkların aparılması

240.- ilkin ziddiyyəti əhəmiyyətsiz edir. Göstərilənlərdən hansıdır?

- ✓ Yeni prinsipial qərarın tapılması
- Kompromiss
- Asimmetrik tənzimləmə
- Nəzarət
- Yeni prinsipial qərarın tapılması

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

- Nəzarət
- Kompromiss
- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- İnformasiya
- ✓ Asimmetrik tənzimləmə

242.- tərəflər müştərək şəkildə güzəştə gedir? Aşağıda göstərilənlərdən hansıdır?

- ✓ Kompromiss
- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- İnformasiya
- Asimmetrik tənzimləmə

243. Danışiq iştirakçılarının müştərək qərarlarının tipinə daxildir?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- Düzgün cavab yoxdur
- Kompromiss

- Asimmetrik tənzimləmə

244. Danışıqların funksiyaları hansılardır?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Fəaliyyətlərin idarə edilməsi və koordinasiyası
- Nəzarət və diqqətin yayındırılması
- İnformasiya, təbliğat
- Kommunikativ, zənjir

245. Danışıqların təsnifatına nə daxil deyil?

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

246. Munaqişə tərəflərinin məqsədlərindən asılı olaraq danışıqların təsnifatına hansılar daxildir?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Yerdəyişmə haqqında danışıqlar
- Yeni şəraitlərin yaradılması haqqında danışıqlar
- Qüvvədə olan razılaşmaların vaxtının uzadılması haqqında danışıqlar
- Tənzimləmə haqqında danışıqlar

247. Danışıqlar hansı hallarda razılığın əldə edilməsinə imkan verir?

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

248. Rəhbər munaqişənin tənzimlənməsi zamanı vasitəçi rolunda hansı hallarda çıxış edə bilər?

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

249. Rəhbərin arbitr rolunda munaqişənin həllində iştirakı hansı hallarda optimaldır?

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

250. Munaqişənin tənzimlənməsində müəssisə rəhbərinin həyata keçirdiyi mediasiya tipləri hansılardır?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Köməkçi
- Müşahidəçi
- Münsif hakim, Vasitəçi
- Arbitr

251. Reflektor müdaxilə texnikalarına nə daxildir?

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

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

- ✓ Direktiv təsir
- Sövdələşmə
- Növbəli surətdə dinləmə
- Oponentlərdən birinə təsir
- Diplomatiya

253. - üçüncü tərəf vaxtın əksər hissəsini munaqişə tərəflərdən biri ilə işə sərf edir. Nəticədə həmin tərəf güzəştə gedir. Hansı taktiki metoddur.

- ✓ Oponentlərdən birinə təsir
- Sövdələşmə
- Direktiv təsir
- Növbəli surətdə dinləmə
- Diplomatiya

254. Münaqişə situasiyası dedikdə nə başa düşülür?

- ✓ Oponentlər və münaqişə obyektı
- toqquşma
- Rəhbər və tabeçilikdə olanlar
- tabeçilikdə olanlar
- münaqişə obyektı

255. Hakimiyyət nədir?

- Rəhbərin istedadıdır
- Güc təzyiqidir
- ✓ Situasiyaya təsiretmə bacarığıdır
- Rəhbərlikdir
- İdarəetmə qabiliyyətidir

256. Rəqabət təhlili:

- Şirkətin fəaliyyətinin tənzimlənməsidir
- Strateji təhlildir
- ✓ rəqibin zəif və güclü tərəflərinin təhlilidir
- Fəaliyyətin təhlilidir
- Maliyyə fəaliyyətinin təhlilidir

257. Danışıqlar zamanı nəyi etdikdə müsbət nəticə əldə etmək olmaz?

- ✓ ekspromt şəkildə danışıqlar aparıldıqda
- danışıqların başlanğıcına daha çox reaksiya variantları olduqda
- müsbət cavaba hazır olduqda
- qabaqcadan telefon danışıqları olduqda
- söyləməli olduğunu dəqiq qərarlaşdırdıqda

258. İşgüzar danışıqlar sona çatdıqda necə rəsmiləşdirilir? Düzgün olanı seçin. 1. protokol tərtib olunur 2. təlimat tərtib olunur 3. sərəncam tərtib olunur 4. müqavilə tərtib olunur

- ✓ 1,4

- 2,4
- 2,3
- 1,3
- 3,4

259. Danışqların nəticələrini təhlil etmək üçün aşağıdakı mövqələrin hansından istifadə etmək lazımdır? Düzgün olanı seçin. 1. Bir kommertsant kimi formalaşaraq nəzakətli, taktikalı, nəvazişli, xoşniyyətli, təvazökar olmaq və öz emosiyalarını idarə etməyi bacarmaq lazımdır 2. Danışqlara hazırlıq (məzmununa, iştirakçıların tərkibinə, metodikasına, təşkilinə görə danışqlara yaxşımı hazırlamış) 3. Məqsədə nail olmaq (nəyə nail olduq və nəyə nail olmadıq) 4. Müvafiq icra orqanının qərarı əsasında əmtəə nişanından istifadə olunmaması

- 1,3
- 1,2
- ✓ 2,3
- 1,4
- 3,4

260. Danışqları aparmaq üçün görüş şərtləri neçə gün əvvəlcədən razılaşdırılmalıdır?

- ✓ 1-2 gün əvvəlcədən
- 3-4 gün əvvəlcədən
- 4-5 gün əvvəlcədən
- 5-10 gün əvvəlcədən
- 2-3 gün əvvəlcədən

261. Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyat alır?

- ✓ Yarmarka direktorluğu
- Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- Yarmarka komitəsi
- Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- Yarmarka ümumi iclası

262. Texniki məlumat nə daxil deyil?

- ✓ Razılaşma
- İnformasiya prosesi
- Sorğu
- Patent ərizəsi
- Elmi-tədqiqat layihəsi

263. Yüksək səviyyəli kommertsant-sahibkar neçə olmalıdır?

- ✓ Öz işinə onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vəzibliyini qəbul etməli, bir şəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməlidir
- Texnikanı, təhsili qiymətləndirən kommersiya vərdisləri olmalıdır
- Rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən bəjarıqlı mütəxəssis olmalıdır
- Öz işinin son nətjəsini tam mənası ilə anlamalı
- Öz işinə inamlı, bəjarıqlı olmalıdır

264. Pərakəndə satış alqı-satqı müqaviləsi bağlanarkən nəyi etmək qadağandır?

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

265. Pərakəndə satış zamanı alıcıya təqdim olunan əmtəə çekində nələr göstərilir?

- ✓ Satıcının adı, voinin nömrəsi, malın adı, ştrix kodu, qiyməti, ödəmə məbləği, tarix və saat

- Malın miqdarı və qiyməti
- Malı istehsal edənin ünvanı
- Malın istehsal olunma tarixi
- Satıcının adı və ünvanı

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

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

267. Malgöndərmə müqaviləsinin bağlanılmasının ən çox yayılmış qaydası hansıdır?

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

268. Alqı-satqı müqaviləsi hansı müddətə bağlana bilər?

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

269. Müqavilə münasibətinin rəsmiləşdirilməsini tezləşdirmək məqsədi ilə nə etmək olar?

- √ Müqavilənin müddətinin uzadılması
- Müqavilənin göndərilməsi
- Müqavilənin qeydiyyatı alınması
- Müqavilənin ləğvi
- Müqavilənin işlənilib hazırlanması

270. Kommersiya danışıqları prosesində işgüzar tərəflərə göstərilən spesifik təsir üsullarına aid deyil.

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

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

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

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

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

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

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

274. Danışıqlar apararkən nəyi etmək səhv sayılır?

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

275. Əgər tezliklə saziş bağlamağa jan atırsınızsa nə etmək lazımdır?

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

276. Danışıqlar zamanı hər şeydən əvvəl nəyin öyrənilməsi tələb olunur?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Lisenziyanın olması
- Əmtələrin dəyərinin ödənilməsi imkanlarının olması
- Partnyorunuzun sizin əmtələrə tələbatının olub-olmadığı
- Əmtələrin almaq hüququnun olması

277. İşgüzar danışıqların aparılması sxeminə nələrə aid etmək olar?

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

278. İşgüzar danışıqlara hazırlıq neyə aparılmalıdır?

- Danışıqların yerini müəyyən etməklə
- Müzakrəyə çıxarılaq məsələləri dəqiqləşdirilməklə
- ✓ Məzmunca və təşkilati hazırlıq
- Məzmunja hazırlıq
- Təşkilati hazırlıq

279. İşgüzar görüşlər zamanı qəbulun hazırlığına qoyulan tələblər hansılardır?

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

280. Kommersant hansı peşəkar davranış vərdislərinə malik olmalıdır?

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

281. Aşağıda göstərilənlərdən nə kommertiya danışıqlarının aparılmasının amerika üslubu üçün xarakterik deyil.

- Egoentrizm (ifrat xudbinlik)
- Peşəkarlıq
- ✓ Səriştəliliyin aşağı səviyyədə olması
- Çalışqanlıq
- Üzdə səmimiyyətin nümayiş etdirilməsi

282. Aşağıda göstərilənlərdən nə kommertiya danışıqlarının aparılmasının yapon üslubu üçün xarakterik deyil.

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

283. Aşağıda göstərilənlərdən nə kommertiya danışıqlarının aparılmasının fransız üslubu üçün xarakterik deyil.

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

284. İşgüzar protokol nədir?

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

285. K. Tomasa görə şəxslər arasında baş verən münaqişənin tənzimlənməsi üçün vasitəsi hansılardır?

- Qaçış və uyğunlaşma
- Rəqabət
- Kompromiss
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Əməkdaşlıq

286. Şəxslər arasında baş verən münaqişələrin tənzimlənməsinin neçə vasitəsi mövcuddur?

- 6 vasitəsi
- ✓ 5 vasitəsi
- 4 vasitəsi
- 2 vasitəsi
- 3 vasitəsi

287. Mühasirəşəkilli tətillər hansı tətillərdir?

- Yüksək səviyyədə təşkilatçılıq tələb edir
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- İşçilər öz iş yerlərində qalır
- Satqınlarla mübarizədə kifayət qədər effektivdir

- İşin saxlanması və tələblərin irəli sürülməsi

288. Primitiv tətillər hansı tətillərdir?

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

289. 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

290. Tətillərin əsas səbəblərinə hansılar daxildir?

- Əmək haqqının artırılması haqqında tələblər
- √ Bütün cavablar doğrudur
- İş saatının müddəti
- Kədr məsələləri
- Əməyin təşkili məsələləri

291. Səlahiyyətlərə və təsir gücünə malik olanlarla malik olmayanlar arasında hər bir zaman münaqişənin mövcud olması fikri kimə məxsusdur?

- Platon
- √ R.Darendof
- Q.Spenser
- P.Sarokin
- Heraklit

292. İstehsalat münaqişələrinin formaları hansılardır?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- İstehsalın məhdudlaşdırılması və əməkdaşlıqdan imtina etmək
- Sabotaj
- Absenteizm (sədəjə olaraq işə çıxmammaq)
- Tətillər

293. Opponentin güzəştə getməyə məjur edilməsi hansı formalarda həyata keçirilə bilər?

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

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

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

295.- şəxsi mövqelərinin həddən artıq ləng açılması hansı üsuldur?

- √ “Salyami” üsulu
- “Narazılığın birləşdirilməsi” üsulu
- “Uzaqlaşma” üsulu
- “Uzadılma” üsulu
- “Gözləmə” üsulu

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

- √ Danışıqların texnologiyası
- Razılıq metodu
- Praktiki empatiya metodu
- Psixoloji köklənmə metodu
- Əməkdaşlığın qorunması

297. Kommersiya məlumatlarının qorunmasının hansı formalarını bilirsiniz:

- istehlakçıların maraqlarının qorunması
- insan hüquqlarının qorunması
- xarici və daxili mühitin qorunması
- √ hüquqi, təşkilatı, fiziki müdafiə
- istehsalçıların maraqlarının qorunması

298. “Səmərəli” kommersiya anlayışı:

- elektrotexniki cihazların dəsti
- √ müştərilərə təqdim olunan üstünlüklərin dəsti
- kompleks əmtəələr dəsti
- idarəetmə metodları dəsti
- kompleks naharların dəsti

299. Kommersiyanın sistem təhlilinə daxildir:

- maliyyə fəaliyyəti
- kadr fəaliyyəti
- istehsal fəaliyyəti
- reklam fəaliyyəti
- √ təşkilatı strukturların diaqnostikası

300. Kommersiya elminin əsası nədir?

- təcrübə
- Struktur
- təşkilat
- √ Metodologiya
- Metodika

301. Danışiq prosesinin hansı məqamında opponetə ultimatum irəli sürülür?

- Axırda
- Danışıqlar bitəndə
- Danışıq prosesində
- √ Kulminasiya məqamında
- Ən əvvəldə

302. Danışıqlar aparılması strategiyası: Diskussiyalardır

- Funksional strukturdur
- Vəzifə səlahiyyətidir

- Divizional strukturdur
- Maraqlı tərəflərin görüşüdür
- ✓ Xətti strukturdur
- ✓ Məqsədə nail olmaq üçün ümumi yanaşmanın işlənilib hazırlanmasıdır
- Məsələlərin müzakirəsidir
- Diskussiyalardır
- Münaqişə situasiyalarıdır

303. Korporasiya mədəniyyəti:

- Davranış mədəniyyətidir
- ✓ Sosial iqlim və ya atmosferdir
- Təşkilatın əməkdaşlarının davranışdır
- Rəhbərin davranışdır
- Mütəxəssislərin davranışdır

304. Məlumatlandırma dedikdə nə başa düşülür?

- Mal axını
- İnformasiya axını
- ✓ İşlənmiş informasiya axını
- Rəqəm axını
- Məlumat axını

305. Müəssisələrin kommersiya fəaliyyəti dedikdə nə başa düşülür?

- istehsal və alqı-satqı
- istehsal, emal, alqı-satqı
- ✓ alqı-satqı
- istehsal, emal
- fərdi istehsal və satış

306. Əgər tezliklə saziş bağlamağa can atırsınızsa nə etmək lazımdır?

- özünüzü təqdim edin
- dialoqa girmək
- ✓ partnyorunuza əməkdaşlığa hazır olduğunuzu nümayiş etdirin
- nə söyləməli olduğunuzu dəqiqləşdirin
- sövdələşmənin xarakterini açıqlamalı

307. Müqavilənin (kontraktın) tərtibi zamanı hansı rekvizitlər göstərilir?

- sənəd növünün adı (müqavilə); bağlanılma tarixi və yeri; müqavilə bağalayan tərəfin adı; vəzifələri göstərilməklə müqavilə imzalayanın vəzifəsi, soyadı və adı
- tara və qablama barəsində tələblər; malların üzərində qiymətin göstərilməsi, əmtəənin keyfiyyət və kəmiyyət göstəriciləri
- satıcının alıcıya göndərməli olduğu hesablaşma sənədləri; sənədlərin göndərilmə müddətləri, malgöndərənin və alıcının ödəmə şərtləri;
- tədarük edilən əmtəənin dəqiq adı, miqdarı, zəruri hallarda çeşidi, müqavilənin qüvvədə olmasının ümumi müddəti və tədarükətmə
- ✓ bütün cavablar doğrudur

308. Kommersiya danışıqları və yazışmaları kursunun öyrənilməsinin əsas məqsədlərinə aid deyil

- Kommersiya danışıqları prosesində tətbiq olunan əsas metodlar və üsullar barədə düzgün təsəvvürlərin formalaşması
- Bazar iqtisadiyyatı şəraitində kommersiya danışıqlarının və yazışmalarının rolunun və əhəmiyyətinin müəyyən olunması
- Kommersiya müqavilələrinin və işgüzar məktublarnın rəsmiləşdirilməsi vərdişlərinin əldə edilməsi
- ✓ Kommersiya müqavilələrinin və işgüzar yazışmaların statistikasının aparılması
- Kommersiya fəaliyyəti gedişində danışıqlar prosesinin təşkilinin əsasları haqqında biliklərin əldə edilməsi

309. Aşağıda göstərilənlərin hansı kommersiya danışıqlarının mexanizminə daxildir?

- ✓ bütün cavablar doğrudur

- hakimiyyət balansının təmin olunması
- qarşılıqlı nəzarətin təmin olunması
- tərəflərin qarşılıqlı etimadına nail olmaq
- məqsədlərin və maraqların əlaqələndirilməsi

310. Danışqlar aparmaq nə vaxt asan olur?

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

311. İşgüzar danışqların aparılmasına sərt yanaşma metodu üçün xarakterik deyil?

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

312. İşgüzar danışqların aparılması metodlarından hansı daha səmərəlidir?

- ✓ Prinsipial metod
- Açıq şəkildə metod
- Yumşaq metod
- Mövqe metodu
- Sərt metod

313. İşgüzar danışqların təşkili nəzərdə tutur:

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- İşgüzar danışq üçün vaxtın müəyyən edilməsi
- Danışqların aparılması üçün yerin seçilməsi
- İştirakçıların sayının müəyyən edilməsi
- Məlumatın toplanması və işlənməsi

314. İşgüzar söhbətin əsas prinsipidir:

- Həmsöhbətin şübhələrini dağıtmaq və qəti qərar qəbul etmək
- Həmsöhbəti inandırmaq
- Həmsöhbətin diqqətini jəlb etmək
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Həmsöhbəti maraqlandırmaq

315. Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışqları işgüzar söhbətdən fərqləndirilir?

- Danışqlarda sənədlərin imzalanması nəzərdə tutulur
- Danışqlar tərəflərin qarşılıqlı öhdəliklərini müəyyən edir
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Danışqlar daha rəsmi xarakter daşıyır
- Danışqlar daha konkret xarakter daşıyır

316. 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
- Açıq çıxış
- İjlas
- ✓ İşgüzar danışqlar

- İşgüzar söhbət

317. Reklamasiyaya javab verərkən hansı variantlardan istifadə edilir?

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

318. İşgüzar danışıqlar zamanı hansı prinsiplər qeyri-səmimi prinsiplərə daxildir?

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

319. İşgüzar danışıqlar hansı prinsiplər əsasında qurula bilər?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Aşkarlıq
- Qarşı tərəfə hörmət
- Tam səmimilik
- Düzgünlük

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

- √ Qətiyyətsizlik
- Əsəb-psixi sabitlik
- Peşəkarlıq
- Korporativlik hissi
- Yüksək mənəvi keyfiyyətlər

321. Kommersiya danışıqlarında məqsədin əvəz edilməsi adlanır.

- √ Sublimasiya
- Komplektasiya
- Assimilyasiya
- Kompensasiya
- Proyeksiya

322. Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına aiddir.

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Kommunikativ (rabitə-əlaqə) funksiya
- Reqlulyativ (tənzimləyici) funksiya
- Nəzarət funksiyası
- İnformasiya (məlumat) funksiyası

323. Danışıqlarda istifadə olunan üsullar:

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

324. İşgüzar danışıqların aparılmasında hansı metodlardan istifadə edilir?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Bərabərləşdirmə metodu
- Kompromis metod
- Dəyişkən metod
- İnteqrasiya metodu

325. İşgüzar danışıqların aparılması qaydalarına hansılar daxildir?

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

326. İşgüzar danışıqlara qarşı olan tələblər hansılardır?

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Nitqə emosional rəng vermək
- Sözlərin düzgün işlənməsinə, tələffüzünə, vurğusuna diqqət etmək
- Bilgilik
- Məntiqlilik

327. Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqlarının aparılması prosesinin mexanizmlərinə daxil edilmir.

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

328. İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil?

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

329. Ödəniş tapşırığı nədir?

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

330. Əmlak sanksiyası nə vaxt baş verir?

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

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

- √ Bütün cavablar doğrudur
- Keyfiyyət

- Komplektlilik, tara və qablaşmaya görə
- Miqdar
- Çeşid

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

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

333. Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir?

- ✓ Alqı-satqı müqaviləsi ümumi müqavilədir
- Uzunmüddətli müqavilədir
- Mövsümi bağlanan müqavilədir
- Birillik müqavilədir
- Birdəfəlik müqavilədir

334. Kommersiya sənədi olan malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalarına nə daxildir?

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

335. Kommersiya sənədi olan alqı-satqı müqavilələrinin həyata keçirilməsi üçün normativ hüquqi bazası nədir?

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

336. İstehsal sisteminin işçi vəziyyəti dedikdə nə başa düşülür?

- Funksiyaları icra etmə imkanı
- ritmiklik
- ✓ Normal iş rejimi
- İşin stabil vəziyyəti
- Adaptasiya

337. İstehlakçının psixoloji əhval-ruhiyyəsi:

- İnsanın psixologiyasıdır
- Menecerin psixologiyasıdır
- Sosial-psixoloji metoddur
- Rəhbərin psixologiyasıdır
- ✓ İstehlakçının əmtəə nişanlarına reaksiya vermək meyilliliyidir

338. İstehlakçının münasibəti:

- İnsanlararası münasibətlərdir
- Ailə münasibətləridir
- Fərdlərarası münasibətlərdir
- ✓ İstehlakçının əşyaları neqativ və ya pozitiv qiymətləndirmə meylidir
- Rəhbərlə təbəçilikdə olanlar arasında münasibətlərdir

339. İstehlak bazarının təşkilatı formasının inkişafının əsasını nə təşkil edir?
- ✓ idarəetmə qərarlarının qəbulu üçün məlumat bankını formalaşdıran resurs potensialı, pul kapitalı və elmi-informasiya resursları
 - analitik, satış, istehsal, idarəetmə və nəzarət funksiyaları
 - idarəetmə qərarlarının hazırlanması üçün resurs potensialı, elmi-informasiya resursları
 - idarəetmə qərarlarının qəbulu üçün elmi funksional informasiya resursları
 - bazarın idarəetmə subyektləri və obyektləri

340. Fyuçers sövdələşmələri hansı əmtələrin satışındır?

- Əmtələrin göndərilmə sənədidir
- ✓ İstehsal olunmayan və ya sövdələşmə anında fiziki baxımdan mövjud olmayan əmtələrin satışındır
- Sövdələşmə vaxtında mövjud olan əmtələrin satışındır
- Əmtələrin topdan satışı üçün sövdələşmədir
- Birca anbarında mövjud olan əmtənin satışındır

341. Real əmtənin alqı-satqısı birca sövdələşməsi olub nəyi nəzərdə tutur?

- ✓ Sövdələşmələrdən dərhal sonra əmtənin mütləq satışını həyata keçirməklə mülkiyyət hüququ verən sənədləri təqdim etməklə
- Əmtənin qiymətini razılaşdırmaq
- Əmtənin göndərilmə şərtini razılaşdırmaq
- Əmtənin göndərilmə müddətini razılaşdırmaq
- Fiziki mövjud olmayan əmtənin alqı-satqısı üçün sövdələşmələr aparmaq

342. İşgüzar məktubların texniki emalı nə vaxt çətin olur?

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

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

- Blankın ortasında
- Blankın sol yuxarı künjündə
- ✓ Blankın sol aşağı künjündə
- Blankın sağ aşağı künjündə
- Blankın sağ yuxarı künjündə

344. İşgüzar məktubun həjmi nə qədər olduqda başlıq yazılması tələb olunmur?

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

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

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

346. Reklamasiyada (iddiada) nə tələb olunur?

- Müqavilənin müddətinin uzadılması tələb olunur
- ✓ Müqavilədə şərtlərini pozan tərəfdən zərərin ödənilməsi tələb olunur

- Müqavilənin şərtlərini dəyişdirmək tələb olunur
- Müqavilənin geri qaytarılması tələb olunur
- Müqavilənin ləğv edilməsi tələb olunur

347. İşgüzar məktublar kimlərə ünvanlana bilər?

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

348. İşgüzar məktubun başlıq hissəsində hansı rekvizitlər yazılır?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- İndeks
- Sorğu sənədinin tarixi
- Sorğu sənədinin nömrəsi
- Tarix

349. İşgüzar məktub neçə səhifədən çox olmamaq şərti ilə tərtib olunur?

- Beş səhifədən çox olmamaq şərti ilə
- Yeddi səhifədən çox olmamaq şərti ilə
- On səhifədən çox olmamaq şərti ilə
- Altı səhifədən çox olmamaq şərti ilə
- ✓ İki səhifədən çox olmamaq şərti ilə

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

- 2001-ci ildə
- 2005-ci ildə
- 2003-cü ildə
- ✓ 2000-ci ildə
- 2002-ci ildə

351. “Varrant” şəhadətnaməsi kommersiya sənədi kimi satışıya nə vaxt verilir?

- ✓ Varrant şəhadətnaməsi satışı əmtəənin birca anbarına təhvil verdikdə və əmtəənin sığorta haqqını, anbar xərjlərini ödədikdə
- Satışı əmtəənin sığorta və anbar xərjlərini ödədikdə
- Satışı əmtəənin anbar xərjlərini ödədikdə
- Satışı əmtəənin sığorta haqqını ödədikdə
- Satışı əmtəəni birca anbarına təhvil verdikdə

352. Ciddi ofertin müddəti ərzində satışı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilərmi?

- Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satışı öz şərtlərini geri götürə bilməz
- Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satışı öz şərtlərini həm geri götürə bilər, həm də dəyişə bilər
- ✓ Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satışı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilməz
- Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satışı öz şərtlərini dəyişə bilər
- Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satışı öz şərtlərini dəyişə bilməz

353. Ciddi ofertalar nədir?

- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə bütün alijılara göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə qismən alijılara göndərilir
- ✓ Fəaliyyət müddəti göstərilməklə yalnız bir alijiyaya göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə bir neçə alijiyaya göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməməklə göndərilir

354. Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

355. Cərimə nədir?

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

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

- ✓ Çeşid, kəmiyyət, qiymət, göndərilmə müddətləri və tərəflərin məsuliyyəti, təhvil və təslim qaydaları
- Malların göndərilmə formaları, ödəniş qaydaları
- Tərəflərin məsuliyyəti
- Malların qablaşdırılması və ödəniş formaları
- Çeşidi və qiyməti

357. Reklamasiyada hansı məlumatlar öz əksini tapır?

- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- İddianın təqdim olunmasına əsasən
- Əmtənin dəyişdirilməsi və qiymətinin ujuzlaşdırılması, müqavilənin pozulması, itkilərin ödənilməsi
- İddia təqdim edən tərəfin konkret tələbləri
- Normativ aktlara və sənədlərə istinad edərək sübut, dəlillər

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

- Qablaşdırma və ödəmə şərtlərinə görə
- Əmtələrin sayına görə
- ✓ Bütün cavablar doğrudur
- Əmtələrin keyfiyyətinə görə
- Göndərilmə müddətinə görə

359. Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapır?

- Məktubda
- Təklifdə
- ✓ Dəvətnamədə
- Teleqramda
- Sorğuda

360. Aqressiv müştəri ilə taktikası nəzərdə tutulur:

- Həmin müştəriyə rəğbət və anlayışlıq ifadə etməyi
- Müştəriyə hörmətjil münasibət
- ✓ Eyni ilə aqressiv javabı
- Müştərinin fikirlərini diqqətlə dinləməyi
- Təxribata uymamağı

361. Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapmalıdır?

- ✓ Dəvətnamədə
- Tapşırıqda

- Təklifdə
- Sorğuda
- Məktubda

362. Təklif (oferta) kim tərəfindən göndərilir?

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

363. İşgüzar telefon danışıqları zamanı telefon əlaqəsi kəsilərsə, kim zəng etməlidir?

- cavab verən tərəf gözləməlidir
- Heç biri zəng etməməlidir
- ✓ Zəng edən tərəf
- cavab verən tərəf
- Zəng edən tərəf gözləməlidir

364. Aşağıda sadalananlardan hansılar kommertiya danışıqlarında iştirakçı tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqument deyil.

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

365. Kommertiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqumentlərə aiddir.

- ✓ Təhrif edilmiş faktlar əsasında mühakimə yürütmək
- Təjrübədə yoxlanılmış nətiyələr
- Ekspertlərin rəyi
- Qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
- Hadisələrin şahidlərinin ifadələri

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

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

367. Kommertiya danışıqlarının iştirakçıları tərəfindən istifadə edilən mövqeyi bildirmək üsuluna aid deyil.

- Mövqələrdə ümumiliyin qeyd edilməsi
- Mövqələrin müxtəlifliyinin qeyd edilməsi
- ✓ Mövqenin neytrallaşdırılması
- Mövqenin açılması
- Mövqenin bağlanması

368. Kommertiya danışıqları iştirakçıların maraqlarının və məqsədlərinin əlaqələndirilməsi aşağıda göstərilən hallarda daha səmərəli ola bilər.

- Tərəflər arasında münasibətlər pisdır
- Tərəflər öz məqsədlərini korreksiya (təshih) etməyə hazır deyillər
- Tərəflər bir-birinin maraqları ilə hesablaşmayaraq, öz mənafeələrini güdürlər
- Tərəflər arasında gizli münasibətlər mövjudur

✓ Tərəflər problemin həllinə istiqamətlənmişlər

369. Kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüzə inandırmağa kömək edən güclü arqumentə aid deyil.

✓ Əsassız xəyallar, təxminlər, fərziyyələr, uydurmalar

- Təjribədə yoxlanılmış nəticələr
- Qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
- Dəqiq müəyyən edilmiş və qarşılıqlı əlaqələndirilən faktlar və onlardan irəli gələn mülahizələr
- Hadisələrin şahidlərinin ifadələri

370. İşgüzar danışıqlarda qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz?

✓ Oturacaq yerlərinin sayının az olması

- Dəvət olunanların siyahısının hazırlanması, dəvətnamələrin paylanması
- Stolun servisləşdirilməsi, qonaqlara xidmət, sağlq və nitqlərin hazırlanması
- Qonaqları stol arxasında yerləşdirmə planı
- Qəbul növünün seçilməsinə

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

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

372. Malın müqavilədə nəzərdə tutulan assortimentin pozulması ilə tədarük edilməsi halında alıcı müəssisənin hüququ vardır:

- ziyanın ödənilməsinə tələb etmək
 - malın tədarükçünün hesabına daşınmasını tələb etmək
- ✓ bütün cavablar doğrudur
- malın bir hissəsinin dəyişdirilməsini tələb etmək
 - malın hamısından imtina etmək

373. Aparılma üsuluna görə hansı müşavirələri fərqləndirmirlər?

- demokratik müşavirələr
 - diskussiya müşavirələri
- ✓ siyasi müşavirələr
- avtoritar müşavirələr
 - azad müşavirələr

374. Elektron poçtdan istifadə imkan verir:

- bazarı daha yaxşı tanımaq, o cümlədən müştərilərin gözləntilərini, onların sizin xidmətləriniz haqqında şəxsi və obyektiv fikirlərini bilmək imkanı
 - müştərilərə və tərəfdaşlara sonrakı analizi şirkətin işini təkmilləşdirən anketlər göndərməklə marketing tətqiqatları keçirmək
- ✓ bütün cavablar doğrudur
- istənilən formatlı faylları və sənədləri göndərmək və kuryer xidmətlərində qənaət etmə
 - bahalı reklam kompaniyasına başlayanadək çoxlu sayda sifariş almaq imkanı

375. Etibarsız sövdələşmələrə aiddir:

- təhdidin təsiri altında yerinə yetirilən sövdələşmələr
- ✓ bütün cavablar doğrudur
- yarımanın təsiri altında yerinə yetirilən sövdələşmələr
 - yalanın təsiri altında yerinə yetirilən sövdələşmələr
 - ağır şəraitin təsiri altında yerinə yetirilən sövdələşmələr

376. Elektron poçtla işləyərkən aşağıda göstərilənlərdən hansını etmək olmaz?

- məlumatlarda digər adamların elektron poçt ünvanlarını göstərmək
- elektron poçtun ünvanından şəxsi məqsədlər üçün istifadə etmək
- ✓ bütün cavablar doğrudur
- təsadüfən rast gəldiyiniz ünvanlara reklam göndərmək
- şəxsi yazışmalarınız üçün təşkilatın pulsuz şəbəkəsindən istifadə etmək

377. Tapşırıqlar və mal bölüşdürücü sənədlər neçə hissədən ibarətdir?

- ✓ iki hissədən
- beş hissədən
- dörd hissədən
- üç hissədən
- bir hissədən

378. Tapşırıqlar və mal bölüşdürücü sənədin birinci hissəsində nələr göstərilməlidir?

- ödəyicinin adı
- tapşırığın əsası
- ✓ malgöndərən və malalanın rekvizitləri; tapşırığın əsası, ödəyicinin adı
- əmtənin adı, kəmiyyəti
- əmtənin qiyməti

379. Qətnamə necə qəbul edilir? Düzgün olmayan variantı seçin

- yığıncaqlar tərəfindən
- ✓ yerli icra hakimiyyətləri tərəfindən
- dövlət idarəetmə orqanları, müxtəlif kollegial və ictimai orqanlar tərəfindən
- qurultaylar tərəfindən
- konfranslar tərəfindən

380. Əsasnamənin hüquq bölməsinə hansılar daxildir?

- işçinin işə qəbul edilməsi və nizam-intizama cəlb olunması
- tez xarab olan məhsulların satışı
- ✓ dövrüyyə vəsaitlərindən, işçi qüvvəsindən, təbii torpaq ehtiyatlarından istifadə edilməsi
- işçinin işə qəbul edilməsi və başqa işə keçirilməsi, nizam-intizama cəlb olunması
- işçilərin maddi və mənəvi cəhətdən mükafatlandırılması hüququ

381. Əsasnamənin işlərin təşkili bölməsində nələr göstərilir?

- ✓ bütün cavablar doğrudur
- idarəetmənin təşkili forma və metodları, bölmənin strukturu
- istehsal vahidi daxilində işin təşkili
- onların işə qəbul edilməsi və işdən azad edilməsi
- təsərrüfat rəhbərinin təsdiq etdiyi ştat cədvəlinə əsasən rəhbərlik edən şəxsin adı

382. İşgüzar yazışmalarda elektron poçtun tətbiqi nəyə şərait yaradır?

- ✓ maliyyə və əmək ehtiyatlarından səmərəli istifadə etməyə
- icrasının dayandırılmasına
- təklifin təmin edilməsinə
- iddianın təmin edilməsinə
- məktubun qeydiyyatına alınmasına

383. Ticarət maliyyəsinin funksiyaları hansılardır?

- ✓ operativlik, bölgü, nəzarət, həvəsləndirmə
- bölgü, nəzarət, xidmət, qənaət
- bölgü, nəzarət, xidmət, qənaət istehsal, ticarət, təsərrüfatçılıq

- qənaət, risk, iqtisadi həvəsləndirmə
- satış, alış, nəzarət, xidmət

384. Kütləvi iaşə müəssisəsində ümumi gəlirin əmələ gəlmə mənbələri hansılardır?

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

385. Ticarətdə ümumi gəlir təyinatına görə nəyi özündə əks etdirir?

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

386. Firmanın maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

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

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

- √ kassa planı
- kredit planı
- şahmat planı
- pul vəsaitinin hərəkəti planı
- maliyyə planı

388. Müəssisədə satılan məhsulun rentabelliği hansı göstəricilər əsasında hesablanır?

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

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

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

390. Müəssisənin kredit qabiliyyətinin mahiyyətini göstər:

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

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

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

392. Satışdan mənfəət və satılan məhsulun tam maya dəyəri göstəriciləri əsasında rentabelliğin hansı növü hesablanır?

- √ xərclərin rentabelliği
- xüsusi kapitalın rentabelliği
- aktivlərin rentabelliği
- cari aktivlərin rentabelliği
- gəlirin rentabelliği

393. Xidmət sferasında əməyin normalaşdırılmasının əsas prinsipləri hansılardır?

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

394. Kommersiya müəssisələrinin maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

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

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

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

396. Kommersiya danışıqlarına uğur qazanmağa mane olan əsas qaydanı tapın:

- √ yalan məlumatlarının təqdim edilməsi, təmähkarlıq
- opponentin baxışlarını qəbul etmək
- ibrətəməz danışıq tonundan çəkinmək
- ünsiyyət
- səmimiyyət, anlaşma

397. Kommersiya danışıqları prosesində opponentin güzəştə getməsi üçün nəyi etmək olmaz?

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

398. İşgüzar danışıqların aparılmasına ehtiyatla yanaşmaq üçün nə etməli?

- √ bütün cavablar doğrudur
- tərəflərin qarşılıqlı etimadına nail olmaz
- hakimiyyət balansını təmin etmək

- qarşılıqlı nəzarəti təmin etmək
- məqsəd və maraqları əlaqələndirməli

399. Danışıqlarda uğur qazanmağın yolları hansılardır?

- ✓ bütün cavablar doğrudur
- anlaşma
- ünsiyyət
- düzgünlük, doğruluq
- səmərəlilik

400. Danışıqların gedişinin düzgün sxemini müəyyən edin:

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

401. Aşağıda göstərilənlərdən hansı kommersion danışıqlarının aparılması metodu deyildir?

- ✓ danışıqların təxirə salınması
- danışıqların başa çatması
- danışıqların analizi
- danışıqların aparılması
- danışıqların hazırlanması

402. Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersion danışıqlarının aparılmasının Çin üslubu üçün xarakterik deyil:

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

403. Kommersion danışıqları gedişində tərəfdaşların tətbiq etdikləri hərəkətlərin və onların reallaşdırılması prinsiplərinin məcmusu adlanır:

- danışıqların mərhələsi
- danışıqların aparılması üsulu
- ✓ danışıqların texnologiyası
- danışıqların taktikası
- danışıqlar prosesi

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

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

405. Mövqeləri güclü olan opponentlə kommersion danışıqları aparan zaman nəyi etmək olmaz?

- opponentlə gələcək münasibətləri nəzərdən keçirmək
- müxtəlif məsələlərin müzakirəsini bir “paketdə” əlaqələndirmək

- ✓ yalan məlumatları təqdim etmək
- ictimai rəyə müraciət etmək
- vasitəçiyə müraciət etmək

406. Kommersiya danışıqlarında uğur qazanmağa mane olan qaydanı tapın:

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

407. Kommersiya danışıqlarının iştirakçısı tərcüməçinin onun sözlərini dəqiq tərcümə etmədiyi, diqqəti lazımı müddəalar üzərində cəmləşdirə bilmədiyi qənaətinə gəlicsə, aşağıda göstərilənlərdən birini etməlidir:

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

408. Danışıqların aparılması üçün münasib sayılan günlər:

- ✓ çərşənbə axşamı, çərşənbə, cümə axşamı
- bazar ertəsi, çərşənbə, cümə
- çərşənbə, cümə axşamı, cümə
- bazar ertəsi, çərşənbə axşamı, çərşənbə
- çərşənbə axşamı, cümə axşamı, cümə

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

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

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

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

411. Şəxsiyyətin kommunikativ keyfiyyətlərinə aid deyil:

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

412. Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüə inandırmağa kömək edən güclü arqumentə aiddir:

- şəxsi xarakterli dəlillər
- ✓ təcrübədə yoxlanılmış nəticələr
- təxminlər, fərziyyələr, hisslər əsasında qurulan dəlillər, versiyalar və ümumiləşdirmələr
- tam olmayan statistik məlumatlardan nəticələr əldə edilməsi

- analogiyalar və qeyri-səciyyəvi nümunələr

413. Danışqların müəyyən mərhələlərində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən taktiki təsir üsullarına aid deyil:

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

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

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

415. Mülki məəcəlləyə görə əmlak məsuliyyəti nədir?

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

416. Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir?

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

417. Mal göndərmə müqaviləsi nədir?

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

418. Qısamüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı müddətdə müəyyənləşdirilir?

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

419. Birbaşa müqavilə əlaqələri nədir?

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

420. Bir tərəfli müqavilə nədir?

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

421. Kommersiya işində ticarət-vasitəçi əməliyyatı necə həyata keçirilir?

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

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

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

423. ABŞ-da franqayzinq ideyası nə vaxt "topdan satıcı-pərəkəndə satıcı" münasibətlərinə istiqamətlənmişdir

- √ 1920-cı illər
- 1990-cı illər
- 2000-ci illər
- 1912-ci illər
- 1960-cı illər

424. Franqayzinqin ilkin kapitalın həcmindən asılı olaraq əsas altqrupları hansılardır?

- √ franqiza, franqiza müəssisə, investisiya franqazası
- investisiya, birbaşa investisiya
- franqiza, franqiza müəssisə, podrat franqizası
- franqiza, podrat franqizası
- franqiza, franqayzer, operator

425. İstehsal franqayzinqi nədir?

- √ kiçik bir firmanın franqayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
- bu franqayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtələrin satışı zamanı tətbiq olunur
- onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir
- kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- franqayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu müqavilədir

426. İşgüzar franqayzinq nədir?

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

427. Əmtəə franqayzinqi nədir?
- √ bu franqayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
 - kiçik bir firmanın franqayzerin 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
 - franqayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu kontraktıdır
 - kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
 - müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
428. İnvestisiya franşizasının əsas məqsədi?
- √ investisiyaların ilkin məbləğinin qaytarılmasıdır
 - ilkin kapitalı itirməmək
 - xərcləri azaltmaq
 - riskin səviyyəsini minimuma endirmək
 - mənfəət əldə etmək
429. Franqayzinq 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 və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
 - Franqayzinqin elə növüdür ki, bu zaman sahibkar riskləri əsasında əmlak əldə edir
 - kiçik biznesin kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunan bir fəaliyyət formasıdır ki, borc tələbnamələrinə əsaslanır
 - faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
430. Cari lizinq nədir?
- √ əvvəlcədən icarəyə verici tərəfindən əldə edilmiş avadanlığın müəyyən müddətə və müəyyən haqq ödəməklə icarəyə verilməsini nəzərdə tutur
 - rəqibin güclü tərəfini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin
 - əməkdaşlığa əsaslanan sazişlər əsasında həyata keçirilən birbaşa investisiya fəaliyyətidir
 - idarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturudur
 - malların göndərilməsində istifadə olunan borc sənədlərinin xüsusi kredit institutları tərəfindən nəqd hesablaşma ilə satın alınmasıdır
431. İqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?
- √ birbaşa investisiyalara
 - birgə sahibkarlıq fəaliyyətinə
 - bank işinə
 - maliyyə sahəsinə
 - xarici tərəfdaşlığa
432. Azərbaycan respublikası “Lizinq xidməti haqqında qanun” nə vaxt qəbul olunub?
- 28 noyabr 1995
 - 38487.0
 - 01 aprel 2003
 - 22 yanvar 2002
 - √ 29 noyabr 1994
433. Orta müddətli lizinq hansı lizinqdır?
- √ il yarımından - 3 ilə qədər
 - 2 ildən - 3 ilə qədər
 - 1 ildən - 3 ilə kimi
 - 3 ildən - 5 ilə qədər
 - 1 ildən - 5 ilə qədər

434. Lizing sövdələşmələrinin tərəfləri kim ola bilər?

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

435. Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır?

- ✓ Çarter, Xayrinq, Lizing
- xayrinq, kentinq, strateji alyanslar, holdinqlər
- Konsaltinq, Lizing, Faktoring
- Forfeytinq, çarter, xayrinq
- çarter, bankinq, Forfeytinq, konqlomerat

436. Faktoring firmanın vəzifəsi nədir?

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

437. Lizing iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

- ✓ birbaşa investisiyaya
- tollinq
- müştərəm müqavilələrə
- podrat istehsalına
- lisenziyalaşmaya

438. Operativ lizing nədir?

- ✓ lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir və onu lizinq predmeti qismində müəyyən haqq və şərtlərlə lizinq alanın müvəqqəti ixtiyarına və istifadəsinə verir
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır
- qısa müddətə tətbiq edilən maliyyə
- maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir

439. Qaytarılan lizing nədir?

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

440. Faktoring nədir?

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

441. Lizing nədir?
- √ əmlakın əldə edilməsi və onun lizing müqaviləsi əsasında müəyyən ödəniş haqqı ilə müəyyən müddətə və müqavilədə nəzərdə tutulmuş müəyyən şərtlərlə, lizing alanın əmlakı almaq hüququ əsasında fiziki və hüquqi şəxslərə icarəyə verilməsi üzrə investisiya fəaliyyətinin bir növüdür
- bu lizing həyata keçirilərkən lizing alan da, lizing verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
 - qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
 - qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmamasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
 - bu halda lizing verən və lizing alan qeyri-rezident olur
442. Beynəlxalq lizing nədir?
- √ bu halda lizing verən və lizing alan qeyri-rezident olur
- bu lizing həyata keçirilərkən lizing alan da, lizing verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
 - malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir
 - qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
 - qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
443. Daxili lizing nədir?
- √ bu lizing həyata keçirilərkən lizing alan da, lizing verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
- öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
 - qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
 - malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir
 - müəyyən dövr ərzində əmtənin ixracına və idxalına verilmiş icazənin maksimal həcmidir
444. Məktubun mətn başlığı neçə ifadə oluna bilər? Dolğun cavabı seçin.
- √ Dəyişiklik haqqında..., yaranma haqqında..., tətbiqetmə haqqında...
- Dəyişiklik haqqında
 - Dəyişiklik haqqında..., tətbiqetmə haqqında
 - Yaranma haqqında..., tətbiqetmə haqqında...
 - Dəyişiklik haqqında..., yaranma haqqında
445. Topdan yarmarkalarda tərəflər müqaviləni ən azı neçə nüsxədə imzalayırlar?
- 4
 - 5
 - √ 3
 - 2
 - 1
446. Arayış və məlumat vərəqəsinin mətni neçə hissədən ibarət olur?
- iki; faktlar və son
 - dörd; giriş, nəticə, təkliflər, son
 - √ üç; faktlar, nəticələr və təkliflər
 - iki; giriş və son
 - üç; giriş, nəticə, təkliflər
447. İşgüzar məktubun yazılması qaydasına aid deyil:
- √ işgüzar məktubun uzun cümlələrlə yazılmalıdır
- işgüzar məktub savadlı tərtib olunmalıdır
 - işgüzar məktubda mürəkkəb, anlaşılmaz (əcnəbi dildə odan, son dərəcə xüsusiləşmiş) söz və ifadələrdən uzaq olmaq lazımdır
 - işgüzar məktub uzun olmamalıdır
 - işgüzar məktub dəqiq və aydın formada yazılmalıdır
448. Avstriyaya və ya İsveçrəyə göndərilən işgüzar məktubda aşağıda göstərilən ənənəvi müraciət formasından istifadə edilməlidir:

- ✓ «Əziz cənab doktor»
- doktor (soyadı)
- «Əziz cənab doktor (soyadı)»
- əziz cənab (soyadı)
- cənab (soyadı)

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

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

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

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

451. Protokolun mətn başlığında nə əks olunur?

- onun tərtib olunma yeri
- sənədin sıra nömrəsi
- tarix
- sədr və katibin imzası
- ✓ yığıncağın adı

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

- 3,4
- 2.0
- ✓ 3.0
- 1,2,3
- 4.0

453. Protokolun əsas hissəsinin sxemini göstərin:

- eşidildi – çıxış edildi – xitam verildi
- ✓ eşidildi – çıxış edildi – qərara alındı
- eşidildi – müzakirə olundu – qərara alındı
- qərara alındı – müzakirə olundu – eşidildi
- çıxış edildi – müzakirə edildi – qərara alındı

454. 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

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

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

- ✓ müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönük halda

- müəssisənin adı yiyəlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönük halda
- müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yerlik halda
- müəssisənin adı yerlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı çıxışlıq halda
- müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı təsirlik halda

456. İşgüzar məktublar hansı blanklarda yazılır?

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

457. İşgüzar məktubların təyinatına və məzmununa görə hansı növləri var?

- kommersiya və informasiya xarakterli
- informasiya və reklam xarakterli
- ✓ informasiya, zəmanət, reklam, kommersiya, sorğu xarakterli
- informasiya və sorğu xarakterli
- reklam və zəmanət xarakterli

458. İşgüzar dövətə cavab vermək xahişi dövətnamənin özündə qısa şəkildə qeyd edilə bilər:

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

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

- sorğu məktubları
- müşayət məktubları
- ✓ zəmanət məktubları
- məlumat məktubları
- cavab məktubları

460. Aşağıda sadalananlardan nə işgüzar məktubu xarakterizə edir?

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

461. Kommersiya yazışması səbəb olur:

- ✓ bütün cavablar doğrudur
- istehlakçılarla möhkəm əlaqələrin yaranmasına
- kvalifikasiyanın yüksəlməsinə
- müxtəlif xidmətlər arasında qarşılıqlı əlaqələrin yaxşılaşmasına
- şirkətin dövryyəsinin artmasına

462. Sahibkara məxsus vacib xüsusiyyətlərə aid deyil

- Xüsusi mülkiyyət hüququna hörmət etmək
- Məqsədyönlü olmaq
- ✓ Təbbirlərdə iştirak etmək
- İnsana və hakimiyyətə hörmət
- Vicdanlı və ədalətli olmaq

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

- mübahisə
- danışıqlar
- √ işgüzar danışıq
- məruzə
- təbrik nitqi

464. ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir?

- √ Kommersant
- Marketoloqlar
- Ticarət aqenti
- Tacir
- Əmtəəşünas

465. ticarət biznesinin əsasını nə təşkil edir?

- √ kommersiya fəaliyyəti
- ticarət əməliyyatları
- biznes fəaliyyəti
- ticarət fəaliyyəti
- biznes əməliyyatları

466. Sahibkara yaxşı məlum olan amillər necə adlanır?

- √ ehtimal olunan amillər
- sorğu metodlar
- ekspert metodlar
- təsadüfi amillər
- az ehtimal olunan amillər

467. Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır?

- √ statistik və ekspert
- müşahidə və təhlil
- müşahidə və statistik metod
- sorğu və razılaşma
- ekspert və sorğu

468. Rekalmasiya nədir?

- iradlardır
- kommersiya sənəddir
- mədəniyyətdir
- etirazdır
- √ itkilərdir

469. Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır?

- oferta
- etik kodeks
- √ etiket
- mədəniyyət
- protokol

470. Kommersant-sahibkarhansı xüsusiyyətə malik olur?

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

471. Hansı sənəd kommersiya hesabıdır?

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

472. Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına aid deyil?

- ✓ danışıqların tez başa çatması məqsədilə rəsmi olaraq müqavilə imzalamaq
- dialoq, söhbətin başa çatması
- öz təkliflərini və öhdəliklərini əhatəli surətdə ifadə etmək
- məhsulun xeyrinə, üstün keyfiyyət göstəricilərini açıqlamaq
- təqdim etmə, kommersiya sövdələşməsinin xarakterinə uyğun giriş vermək

473. Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına daxil deyil?

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

474. Riskin azaldılması üsulu hansıdır?

- ✓ hecləşmə
- kredit riskin azaldılması
- katastrofik riskin azaldılması
- riskin azaldılması
- sığortaya alma

475. Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır?

- sorğu
- ✓ oferta
- ofertaya cavde
- reklamasiya
- protokol

476. Kommersiya işində risk edilən hansı katastrofik riskdir?

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

477. Kommersiya fəaliyyətində mümkün risk nədir?

- ✓ mənfəətin itirilməsi ehtimal olunur
- mənfəətin bir hissəsinin itirilməsi, 2-ci dərəcəli gəlirlərin artması ilə əlaqədar riskdir
- müflisləşmə, tamamilə müəssisənin dağılması ilə bağlı riskdir

- mənfəətlə bərabər, müəssisənin ləğv olunması nəzərdə tutulub
- mənfəətin artması ehtimal olunur

478. Kommersant etiketinə nələr daxildir?

- ✓ 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 düzümü
- 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 yazışmalar maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, iqtisadi ,siyasi biliklər
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə diqqət etmək, texniki biliklər

479. İşgüzar görüşlərin keçirilməsi qaydası necə adlanır?

- ✓ işgüzar protokol
- mədəniyyət
- protokol forması
- etik kodeks
- etiket

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

- etiket
- protokol
- mədəniyyət
- loqistika
- ✓ etika

481. Kommersiya riski nədir?

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

482. bağlanmış müqavilələri yarmarkalarda kim qeydiyyat alır?

- yarmarkanın ümumi iclası
- yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- ✓ yarmarka direktoruğu
- müqavilələrin uçotu üzrə qrup
- yarmarka komitəsi

483. hansı formalar distribyutor formalarıdır ?

- ✓ 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
- kənd təsərrüfatı mallarının topdan satıcısıdır

484. Yapon davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır?

- ✓ rəhbərliyin icazəsi ilə başqa bir yerdə işə düzəlmək
- rüşvət vermək, almaq
- qəsdən iqtisadi ziyan vurmaq
- müştərilər tərəfdən kommersiyaya olan inamın itirilməsinə səbəb ola biləcək sazişlər bağlamamaq

- Kommersiya sirtinə malik olan məlumatları kənar şəxslərə ötürmək

485. İstehsal sirtindən kommersiya sirtinin fərqi nədir?

- kommersiya sirtinə istehsal avadanlıqları haqqında məlumatlar daxildir
- istehsal sirtinin yalnız müəssisə rəhbəri bilməlidir.
- istehsal sirtini yalnız müəyyən sahələri əhatə edir. Kommersiya sirtinə isə daha çox sahə daxildir
- ✓ kommersiya sirtinə firmanın ticarət münasibətlərinə aid olan məlumatlar daxil edilir
- kommersiya sirtini istehsal sirtindən daha çox məxfiliyi ilə fərqlənir

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

- 1990.0
- 2008.0
- 2000.0
- ✓ 1988.0
- 1999.0

487. Azərbaycan Respublikası haqsız rəqabət haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub?

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

488. Əmtəə nişanı nəyi qoruyur?

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

489. Hansı müqavilələrə Vyana konvensiyası tətbiq olunur?

- lizin müqavilələrinə
- həm beynəlxalq, həm də milli xarakterli müqavilələrə
- yalnız milli xarakterli müqavilələrə
- ✓ yalnız beynəlxalq xarakterli müqavilələrə
- bütün növ müqavilələrə

490. Kommersiya sirtinin daşıyıcısı kimdir?

- kommersiyaya aid olan bilgiləri bilən nou-xau daşıyıcıları
- kommersiyaya aid olan məxfiliyi qoruyan şəxsdir
- ✓ müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirtləri haqqında xəbərdar olan şəxsdir
- kommersiyaya aid olan bilgiləri bilən podratçılardır
- müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirtlərini bilən və istehsala tətbiq edən şəxs

491. İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil?

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

492. Hansı məlumatlar kommersiya sirtidir?

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

493. Daxili Hesabat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil?

- √ kauzal hesabatlar
- statistik hesabatlar
- maliyyə hesabatları
- operativ uçot hesabatları
- mühasibat hesabatları

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

- √ Götürdükləri öhdəlikləri yerinə yetirdikdən sonra
- Əmtənin əksər hissəsi satıcı tərəfindən alıcıya göndərildikdən sonra
- Əmtə tam həcmdə istehsal olunduqdan sonra
- Əmtəni göndərmək üçün gəmi fraxt etdikdən sonra
- Aralarında müqavilə imzalandıqdan sonra

495. Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir

- hesablaşma hesabı
- valyuta sistemi
- banklar
- kassa sistemi
- √ sənəd dövriyyəsi

496. Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil?

- akreditiv
- çek
- √ ödəniş tapşırığı
- bank hesabı
- ödəniş tələbnaməsi

497. Azərbaycanda nəğdsiz pul dövriyyəsinin təxminən neçə faizini təşkil edir?

- √ 0.2
- 0.9
- 0.4
- 0.3
- 0.15

498. İnkişaf etmiş ölkələrdə nəğdsiz pul dövriyyəsinin neçə faizini təşkil edir?

- √ 90-95%
- 70-75%
- 50-60%
- 1.0
- 75-80%

499. Valyuta hesabına hansı məbləğ mədaxil edilə bilməz?

- √ hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasından əldə olunmamış mədləğlər
- müvəkkil olunmuş bankın, Milli bankın və ya Maliyyə Nazirliyinin icazəsi ilə digər daxil olmalar
- hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasında və valuta hərəracında əldə olunmuş məbləğlər
- alınmış əmtəələrin ödənilməsinə görə digər valyuta hesabından köçürülmüş məbləğ

- ixrac olunmuş əmtəələrin haqqı kimi müvəkkil olunmuş bank tərəfindən xaricdən köçürülmüş və valyuta ehtiyatına qalan məbləğ

500. Xarici valyuta ilə hesablaşmalar necə həyata keçirilir?

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