

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Минцаев Магомед Шавалович
Должность: Ректор
Дата подписания: 13.11.2022 17:04:00
Уникальный программный ключ:
236bcc35c296f119d6aafdca2834621a7b11b8663a582519a4304cc

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА»

Факультет среднего профессионального образования

УТВЕРЖДЕН

на заседании ПЦК
« 30 » 06 20 22 г., протокол № 4

Председатель ПЦК
Д. С. Тураева


(подпись)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

ОП.01. Деловая культура

Профессия

46.01.03 Делопроизводитель

Квалификация
Делопроизводитель

Составитель


(подпись)

П.А. Алиева

Грозный – 2022 г.

**ПАСПОРТ
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЕ
«Деловая культура»**

<i>№ п/п</i>	<i>Контролируемые разделы (темы) дисциплины</i>	<i>Код контролируемой компетенции (или ее части)</i>	<i>Наименование оценочного средства</i>
1.	Природа и сущность этики деловых отношений.	<i>ОК 1 - ОК 7 ПК 1.1-1.7 ПК 2.1-2.6</i>	Реферат
2.	Этика деятельности организаций (корпоративная этика).	<i>ОК 1 - ОК 7 ПК 1.1-1.7 ПК 2.1-2.6</i>	Коллоквиум
3.	Этика деятельности руководителя.	<i>ОК 1 - ОК 7 ПК 1.1-1.7 ПК 2.1-2.6</i>	Коллоквиум
4.	Деловое общение и управление им.	<i>ОК 1 - ОК 7 ПК 1.1-1.7 ПК 2.1-2.6</i>	Коллоквиум
5.	Технология делового общения.	<i>ОК 1 - ОК 7 ПК 1.1-1.7 ПК 2.1-2.6</i>	Коллоквиум
6.	Основы конфликтологии в деловом общении.	<i>ОК 1 - ОК 7 ПК 1.1-1.7 ПК 2.1-2.6</i>	Тест
7.	Правила деловых отношений.	<i>ОК 1 - ОК 7 ПК 1.1-1.7 ПК 2.1-2.6</i>	Коллоквиум
8.	Этикет делового человека.	<i>ОК 1 - ОК 7 ПК 1.1-1.7 ПК 2.1-2.6</i>	Коллоквиум
9.	Этикет в практике деловых отношений.	<i>ОК 1 - ОК 7 ПК 1.1-1.7 ПК 2.1-2.6</i>	Коллоквиум

ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Краткая характеристика оценочного средства</i>	<i>Представление оценочного средства в фонде</i>
1.	<i>Тест</i>	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
2.	<i>Коллоквиум</i>	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися	Вопросы по темам / разделам дисциплины
3.	<i>Реферат</i>	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее	Темы рефератов
4.	<i>Зачет</i>	Итоговая форма оценки знаний	Вопросы к зачету, комплект билетов к зачету

Тестовые задания по дисциплине «Основы конфликтологии в деловом общении»

Вариант 1

1. Конфликтология как самостоятельное направление

в социологии выделилась:

- а) в конце 50-х г. XIX века;
- б) в конце 50-х г. XX века;
- в) в начале XVII века.

2. В группу методов управления конфликтами входят (исключите лишнее):

- а) структурные методы;
- б) метод картографии;
- в) опрос.

3. Кому принадлежит фраза: «Не делай другим того, чего не желаешь себе, и тогда в государстве и в семье не будут чувствовать вражды»:

- а) Конфуцию;

- б) Гераклиту;
- в) Платону.

4. Динамика конфликта находит свое отражение в двух понятиях (исключить лишнее):

- а) этапы конфликта;
- б) фазы конфликта;
- в) содержание конфликта.

5. На какой фазе конфликта возможности разрешения конфликта самые высокие:

- а) начальной фазе;
- б) фазе подъема;
- в) пике конфликта;
- г) фазе спада.

6. Конфликт в переводе с латинского означает:

- а) соглашение;
- б) столкновение;
- в) существование.

7. Конфликт как особый тип социального взаимодействия рассматривается в:

- а) психологии;
- б) социологии;
- в) педагогике.

8. Ситуация скрытого или открытого противостояния двух или более сторон-участниц называется:

- а) конфликтными отношениями;
- б) конфликтной ситуацией;
- в) инцидентом.

9. Конфликт равен:

- а) конфликтная ситуация + инцидент;
- б) конфликтные отношения + конфликтная ситуация;
- в) конфликтные отношения + инцидент.

10. По степени вовлеченности людей в конфликты выделяют конфликты (исключите лишнее):

- а) межличностные;
- б) межгрупповые;
- в) классовые;
- г) межгосударственные;
- д) межнациональные;
- е) внутриличностные.

11. Особым типом конфликта, целью которого является получение выгоды, прибыли или доступа к дефицитным благам называется:

- а) конфронтация;

- б) соперничество;
- в) конкуренция.

12. Основными моделями поведения личности в конфликте являются (исключите лишнее):

- а) конструктивная модель;
- б) деструктивная;
- в) конформистская;
- г) нонконформистская.

13. Какому типу конфликтной личности принадлежат следующие характеристики: неустойчив в оценках и мнениях, обладает легкой внушаемостью, внутренне противоречив, непоследовательность поведения, недостаточно хорошо видит перспективу, зависит от мнения окружающих, не обладает достаточной силой воли, излишне стремится к компромиссу:

- а) ригидному;
- б) сверхточному;
- в) «бесконфликтному».

14. Одной из основных и эффективных форм участия третьего лица в разрешении конфликтов является:

- а) переговорный процесс;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс.

15. Профессиональный посредник называется:

- а) суггестором;
- б) медиатором;
- в) коллегой.

16. Классически выделяют три варианта посредничества (исключить лишнее):

- а) дизъюнктивный;
- б) конъюнктивный;
- в) субъективный;
- г) смешанный.

17. Вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями, называется:

- а) манипуляцией;
- б) суггестией;
- в) гипнозом.

18. К какой тактике относится прием «закрытая дверь»:

- а) ультимативной тактике;
- б) тактике выжимания уступок;
- в) тактике лавирования.

19. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, явлений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия, называется:

- а) конфликтом;
- б) конкуренцией;
- в) соревнованием.

20. Конфликты, способствующие принятию обоснованных решений и развитию взаимодействий, называются:

- а) конструктивными;
- б) деструктивными;
- в) реалистическими.

Вариант 2

1. Возникновение конфликтологии как относительно самостоятельной теории связано с работами:

- а) К. Маркса и Ф. Энгельса;
- б) П. Сорокина, Г. Зиммеля, З. Фрейда;
- в) Р. Дарендорфа, Л. Козера, М. Дойча, М. Шерифа;
- г) В. Линкольна, Л. Томпсона, Д. Скотта;
- д) Р. Фишера, У. Юри, К. Томаса.

2. Методику ПОИР (Постепенных и обоюдных инициатив по разрядке напряженности) разработал:

- а) Ч. Освуд;
- б) В. Линкольн;
- в) Л. Томпсон;
- г) Р. Фишер;
- д) Ш. и Г. Боуэр.

3. Первый международный центр разрешения конфликтов был создан:

- а) в 1972 г. в США;
- б) в 1986 г. в Австралии;
- в) в 1989 г. в Германии;
- г) в 1985 г. Швейцарии;
- д) в 1992 г. в России.

4. В России центр по разрешению конфликтов был создан:

- а) в Москве в 1992 г.;
- б) в Санкт-Петербурге в 1993 г.;
- в) в Сочи в 1995 г.;
- г) во Владивостоке в 1993 г.;
- д) в Твери в 1998 г.

5. Какой из приведенных методов относится к группе методов управлениями конфликтами:

- а) социологический метод;
- б) метод тестирования;
- в) метод картографии;

- г) метод наблюдения;
- д) метод эксперимента.

6. Необходимыми и достаточными условиями возникновения конфликта между субъектами социального взаимодействия являются:

- а) наличие у них противоположных суждений или мотивов и желание хотя бы одного из них одержать победу над другим;
- б) наличие у них противоположно направленных мотивов или суждений, а также состояние противоборства между ними;
- в) наличие у них противоположных позиций и активные действия обеих сторон по достижению своих позиций;
- г) наличие у них противоположно направленных мотивов и открытые заявления о своих требованиях;
- д) наличие противоположных интересов у каждого из них и отсутствие возможностей по их реализации.

7. Конфликтная ситуация — это:

- а) случайные столкновения интересов субъектов социального взаимодействия;
- б) накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для противоборства между ними;
- в) процесс противоборства между субъектами социального взаимодействия, направленный на выяснение отношений;
- г) причина конфликта;
- д) этап развития конфликта.

8. Причина конфликта – это:

- а) противоположные мотивы субъектов социального взаимодействия;
- б) стечение обстоятельств, которые проявляют конфликт;
- в) явления, события, факты, ситуации, которые предшествуют конфликту и при определенных условиях деятельности субъектов социального взаимодействия вызывают его;
- г) накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для реального противоборства между ними;
- д) то, из-за чего возникает конфликт.

9. Конфликтогены – это:

- а) слова, действия (или бездействия), которые могут привести к конфликту;
- б) проявления конфликта;
- в) причины конфликта, обусловленные социальным статусом личности;
- г) состояния личности, которые наступают после разрешения конфликта;
- д) поведенческие реакции личности в конфликте.

10. К какому типу конфликтогенов относятся следующие действия: «Приказание, угроза, замечание, критика, обвинение, насмешка»:

- а) снисходительное отношение;
- б) негативное отношение;

- в) менторские отношения;
- г) нарушение этики;
- д) нечестность и неискренность.

11. Управление конфликтами — это:

- а) целенаправленное воздействие на процесс его динамики;
- б) целенаправленное, обусловленное объективными законами воздействие на процесс его динамики в интересах развития или разрушения той социальной системы, к которой имеет отношение данный конфликт;**
- в) целенаправленное воздействие на конфликтующих в интересах снижения уровня напряженности между ними;
- г) целенаправленное, обусловленное объективными законами воздействие на процесс формирования адекватного образа конфликтной ситуации у конфликтующих в интересах снижения уровня напряженности между ними;
- д) целенаправленное воздействие на мотивы конфликтующих.

12. Содержание управления конфликтами включает:

- а) прогнозирование, предупреждение (стимулирование), регулирование, разрешение;
- б) прогнозирование, предупреждение (стимулирование), разрешение;
- в) прогнозирование, регулирование, разрешение;
- г) прогнозирование, анализ, предупреждение, разрешение;
- д) анализ конфликтной ситуации, прогнозирование, предупреждение, разрешение.

13. Предпосылками разрешения конфликта являются:

- а) достаточная зрелость конфликта, потребность субъектов конфликта в его разрешении, наличие необходимых ресурсов и средств для разрешения конфликта;
- б) достаточная зрелость конфликта, высокий авторитет одной из конфликтующих сторон;
- в) наличие необходимых ресурсов и средств для разрешения конфликта, потребность субъектов конфликта в его разрешении, коллективная форма деятельности;
- г) высокий авторитет одной из конфликтующих сторон, коллективная форма деятельности, лидерство в группе.

14. Основными моделями поведения личности в конфликте являются:

- а) конструктивная, рациональная, деструктивная;
- б) компромисс, борьба, сотрудничество;
- в) рациональная, иррациональная, конформистская;
- г) конструктивная, деструктивная, конформистская;
- д) борьба, уступка, компромисс.

15. Кто из ниже перечисленных ученых разработал двухмерную модель стратегий поведения личности в конфликте:

- а) К. Томас и Р. Киллмен;
- б) Х. Корнелиус и Ш. Фейр;
- в) Д. Скотт и Ч. Ликсон;

- г) М. Дойч и Д. Скотт;
- д) Р. Фишер и У. Юри.

16. Сколько стратегий поведения личности в конфликте выделяется в двухмерной модели:

- а) 1;
- б) 2;
- в) 3;
- г) 4;
- д) 5.

17. Определите тип конфликтной личности по следующим поведенческим характеристикам: хочет быть в центре внимания; хорошо приспосабливается к различным ситуациям; планирование своей деятельности осуществляет ситуативно; кропотливой, систематической работы избегает:

- а) ригидный тип;
- б) неуправляемый тип;
- в) демонстративный тип;
- г) сверхточный тип;
- д) «бесконфликтный тип».

18. Коммуникативный аспект общения отражает стремление партнеров по общению к:

- а) обмену информацией;
- б) налаживанию добрых взаимоотношений;
- в) достижению взаимопонимания;
- г) расширению темы общения;
- д) усилению информационного воздействия на партнера.

19. Технологии рационального поведения в конфликте — это:

- а) совокупность способов психологической коррекции, направленной на обеспечение конструктивного взаимодействия конфликтов на основе самоконтроля своих эмоций;
- б) совокупность способов воздействия на соперника, позволяющих добиться реализации своих целей в конфликте;
- в) вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у соперника намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями;
- г) поддержание высокой самооценки в переговорном процессе;
- д) спокойная реакция на эмоциональные действия соперника.

20. Какие из перечисленных ниже способов избавления от гнева разработаны Д. Скотт:

- а) визуализация, «заземление», проецирование, очищение ауры;
- б) визуализация, сублимация, проецирование, «заземление»;
- в) регрессия, сублимация, визуализация;
- г) визуализация, выдержка, сублимация, очищение ауры;
- д) сублимация, рационализация, регрессия, визуализация.

Критерии оценивания тестовых работ:

«2» балла- за 20-40% правильно выполненных заданий,

«3» балла - за 50-70% правильно выполненных заданий,

«4» балла - за 70-85% правильно выполненных заданий,

«5» баллов- за правильное выполнение более 85% заданий.

ВОПРОСЫ ДЛЯ КОЛЛОКВИУМОВ

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вопросы
1	Природа и сущность этики деловых отношений.	Понятие, содержание, истоки и место деловой этики в структуре общей этики. Основные принципы этики деловых отношений. Закономерности межличностных отношений. Этические проблемы деловых отношений.
2	Этика деятельности организаций (корпоративная этика).	Понятие и содержание корпоративной этики и корпоративной культуры. Этика и социальная ответственность организаций. Этические нормы в деятельности организаций. Повышение этического уровня организации.
3.	Этика деятельности руководителя.	Этические нормы организации и этика руководителя. Управление этическими нормами межличностных отношений в коллективе. Нормы этического поведения руководителя. Этика взаимоотношений с «трудным» руководителем.
4.	Деловое общение и управление им.	Общение как социально-психологическая категория. Коммуникативная культура в деловом общении. Виды делового общения. Управление деловым общением.
5.	Технология делового общения.	Вербальное общение. Невербальное общение. Дистанционное общение
6.	Основы конфликтологии в деловом общении диалога.	Понятие конфликтов, их классификация, причины, структура. Технология преодоления и прекращения конфликтов в деловом общении. Правила конструктивной критики. Манипуляции в общении.
7.	Правила деловых отношений.	Правила подготовки публичного выступления. Правила подготовки и проведения деловой беседы. Правила проведения собеседования. Правила подготовки и проведения служебных совещаний. Правила проведения переговоров с деловыми партнерами.

8.	Этикет делового человека.	Этикет и имидж делового человека. Внешний облик делового человека. Особенности внешнего облика деловой женщины. Этикет приветствий и представлений. Визитная карточка. Резюме.
9.	Этикет в практике деловых отношений.	Поведение в общественных местах. Этикет деловых приемов. Презентации организации, продукции, услуг. Искусство комплимента. Правила вручения подарка. Особенности делового общения с иностранными партнерами.

Критерии оценки ответов на коллоквиумах:

На **«отлично»** оценивается ответ, если обучающийся свободно, с глубоким знанием материала, правильно, последовательно и полно выберет тактику действий, и ответит на дополнительные вопросы по основам экономики организации.

Оценка **«хорошо»** выставляется, если обучающийся достаточно убедительно, с несущественными ошибками в теоретической подготовке и достаточно освоенными умениями по существу правильно ответил на вопрос с дополнительными комментариями педагога или допустил небольшие погрешности в ответе.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется, если обучающийся недостаточно уверенно, с существенными ошибками в теоретической подготовке и слабо освоенными умениями ответил на вопросы ситуационной задачи. Только с помощью наводящих вопросов преподавателя справился с вопросами разрешения производственной ситуации, не уверенно отвечал на дополнительно заданные вопросы. С затруднениями, он все же сможет при необходимости решить подобную ситуационную задачу на практике.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется, если студент только имеет очень слабое представление о предмете и недостаточно, или вообще не освоил умения по разрешению производственной ситуации. Допустил существенные ошибки в ответе на большинство вопросов ситуационной

задачи, неверно отвечал на дополнительно заданные ему вопросы, не может справиться с решением подобной ситуационной задачи на практике.

Темы рефератов

1. Предмет этики и этикета делового общения.
2. Этика и этикет делового общения: связь и различия.
3. Структура делового общения.
4. Социальная востребованность знаний этики и этикета делового общения в XXI веке.
5. Общечеловеческие ценности и нормы – основа этики и этикета делового общения.
6. Деловая этика и стратегический менеджмент.
7. Предмет этики.
8. Мораль и экономика.
9. Этика и смежные науки.
10. Что такое общечеловеческая мораль.
11. Проблема выбора: этический аспект.
12. Нравственные приоритеты современного руководителя
13. Этика деловых отношений, ее история и этапы становления.
14. Становление этики деловых отношений на Древнем Востоке.
15. Этика и этикет деловых отношений в эпоху античности.
16. Принцип «золотой середины» Аристотеля в этике деловых отношений.
17. Честь и достоинство в нравственно-деловой культуре гуманистов эпохи Возрождения.
18. Формирование уважения и свободы в деловой культуре Нового времени.

19. Утилитаризм этики деловых отношений в XIX веке.
20. Толерантность как основа деловой этики в XX веке.
21. Противоречивый характер этики деловых контактов в советскую эпоху.
22. Развитие этики деловых отношений в России.
23. Характерные черты этики делового общения в современной России.
24. Принципы этики деловых отношений: общая характеристика и объективный характер.
25. Повседневный этикет и протокол для деловых людей.
26. Стандарты и технологии этики международного общения в современном мире.
28. Визитная карточка.
27. Подарки и сувениры в международных деловых контактах.
28. Роль переводчика в международных переговорах.
29. Национальные стили и особенности делового общения в США, Германии, Франции.
30. Специфика восточного стиля и ее отражение в деловых отношениях.
31. Уважение к личности - исходный «пункт» и основа деловой этики.
32. Вежливость, тактичность, деликатность как условия успеха в деловом общении.
33. Свобода делового человека и проблема выбора самостоятельных решений.

Критерии оценки:

- «5» баллов ставится, в случае если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция,

сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

- «4» балла – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

- «3» балла – имеются существенные отступления от требований к реферированию.

В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

- «2» балла – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Вопросы к зачету по учебной дисциплине «Деловая культура»

1. Общая характеристика понятий «этика», «отношения», «общение», «коммуникация».
2. Современные этические проблемы в деловых отношениях.
3. Этические проблемы в деловых отношениях.
4. Формирование системы этических норм.
5. Методы повышения этического уровня организаций.
6. Содержание профессиональной этики руководителя.
7. Этика решения конфликтных ситуаций.
8. Формы делового общения.
9. Роль этики в деловом общении.
10. Вербальное общение.
11. Невербальное общение.

12. Управление деловым общением.
 13. Основные этические принципы общения, используемые при деловом общении.
 14. Этика использования средств выразительного общения.
 15. Этические нормы телефонного общения.
 16. Этика использования электронных коммуникаций.
 17. Манипуляции в общении: определение, правила нейтрализации.
 18. Этикет приветствия, рукопожатия и представления.
 19. Особенности делового этикета зарубежных стран.
 20. Правила конструктивной критики.
 21. Правила подготовки публичного выступления, переговоров, беседы, совещания.
 22. Этикет и имидж делового человека.
 23. Основные формы деловых приемов и их характеристика.
 24. Этикет деловых приемов.
 25. Особенности внешнего облика женщины.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 1

1. Общая характеристика понятий «этика», «отношения», «общение», «коммуникация».
2. Особенности внешнего облика женщины.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 2

1. Правила подготовки публичного выступления, переговоров, беседы, совещания.
2. Управление деловым общением.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 3

1. Правила подготовки публичного выступления, переговоров, беседы, совещания.
2. Манипуляции в общении: определение, правила нейтрализации.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 4

1. Этикет деловых приемов.
2. Этика использования электронных коммуникаций.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 5

1. Особенности делового этикета зарубежных стран.
2. Вербальное общение.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 6

1. Этика решения конфликтных ситуаций.
2. Этические проблемы в деловых отношениях.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 7

1. Этикет и имидж делового человека.
2. Основные этические принципы общения, используемые при деловом общении.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 8

1. Формирование системы этических норм.
2. Основные формы деловых приемов и их характеристика.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 9

1. Правила подготовки публичного выступления, переговоров, беседы, совещания.
2. Невербальное общение.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 10

1. Правила конструктивной критики.
2. Управление деловым общением.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 11

1. Этика использования электронных коммуникаций.
2. Манипуляции в общении: определение, правила нейтрализации.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 12

1. Этикет и имидж делового человека.
2. Особенности внешнего облика женщины.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 13

1. Основные формы деловых приемов и их характеристика.
2. Невербальное общение.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 14

1. Формирование системы этических норм.
2. Манипуляции в общении: определение, правила нейтрализации.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 15

1. Особенности делового этикета зарубежных стран.
2. Невербальное общение.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 16

1. Правила конструктивной критики.
2. Содержание профессиональной этики руководителя.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический
университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 17

1. Этикет деловых приемов.
2. Основные этические принципы общения, используемые при деловом общении.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет
им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 18

1. Основные формы деловых приемов и их характеристика.
2. Невербальное общение.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет
им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет № 19

1. Этикет деловых приемов.
2. Основные этические принципы общения, используемые при деловом общении.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет №20

1. Этикет и имидж делового человека.
2. Невербальное общение.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет №21

1. Правила подготовки публичного выступления, переговоров, беседы, совещания.
2. Этикет деловых приемов.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет №22

1. Этика использования средств выразительного общения.
2. Правила конструктивной критики.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет №23

1. Этические нормы телефонного общения.
2. Манипуляции в общении: определение, правила нейтрализации.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет №24

1. Этические нормы телефонного общения.
2. Невербальное общение.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина Деловая культура

Группа _____ Семестр _____ Зачет

Билет №25

1. Этика решения конфликтных ситуаций.
2. Правила конструктивной критики.

Преподаватель

Д.С. Тураева

Председатель ПЦК

Д.С. Тураева

Критерии оценки:

– **«зачтено»** выставляется студенту, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания рабочей программы дисциплины и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

– **«не зачтено»** - выставляется студенту, который не знает большей части основного содержания рабочей программы дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий дисциплины и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.