

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о подписи:
ФИО: Косенок Сергей Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 24.07.2025 12:57:29
Уникальный программный ключ:
e3a68f3e3d1e62674b54f4998099d3d6bfdfc836

Тестовое задание для диагностического тестирования по дисциплине:

Современные технологии презентаций и бизнес-коммуникаций, 2 семестр

Код, направление подготовки	38.04.01 Экономика
Направленность (профиль)	Внутренний контроль и аудит
Форма обучения	очная
Кафедра-разработчик	Экономических и учетных дисциплин
Выпускающая кафедра	Экономических и учетных дисциплин

Проверяемая компетенция	Задание	Варианты ответов	Тип сложности вопроса
УК-4.2	К невербальной коммуникации относится:	А) общение глухонемых людей Б) переписка по электронной почте В) общение на иностранном языке Г) неформальная беседа друзей вне работы	низкий
УК-4.2	Кодирование информации при коммуникации необходимо:	1) для превращения идеи (смысла, значения) в вербальное или невербальное сообщение и сокрытия истинного смысла сообщения от посторонних лиц 2) исключительно для превращения идеи в сообщение 3) преимущественно для сокрытия истинного смысла сообщения от посторонних лиц 4) для установления соответствия передаваемой информации каналу передачи 5) для защиты от воздействия информационного шума 6) для облегчения понимания сообщения	низкий
УК-4.2	Обмен информацией между людьми, группами людей или организациями – это...	Коммуникация	низкий
УК-4.2	Лицо, кого достигло, и кому было адресовано сообщение –	Получатель	низкий

	это...		
УК-4.1	Передать информацию без использования системы кодирования:	А) нельзя Б) можно В) можно, но только при непосредственном общении между людьми Г) можно, но только при вербальной коммуникации Д) можно, но только при невербальной коммуникации Е) можно, если нет необходимости скрывать смысл сообщения от посторонних лиц	низкий
УК-4.1	Какие из перечисленных благ обладают абсолютной ликвидностью:	А) Акция Б) Недвижимость В) Облигации Г) Деньги Д) Товары первой необходимости	средний
УК-4.1	Конкурентная стратегия, которая предполагает ставку на уникальность товара:	А) Лидерство по цене Б) Дифференциация В) Экономия на издержках Г) Сфокусированная дифференциация Д) Управление знаниями	средний
УК-4.1	Соотнесите определение понятия с терминами, раскрывающие процесс коммуникации:	Коммуникация = обмен информацией между людьми, группами людей или организациями; Отправитель = лицо, формулирующее идею, которую оно будет передавать Кодирование = трансформация идеи, предназначенной для передачи, в сообщение; Раскодирование = восприятие сообщения получателем и его интерпретация	средний
УК-4.2	Соотнесите определение понятия субъектов рынка с их определением:	Покупатель = человек (физическое лицо) или организация (юридическое лицо), осуществляющее оплату деньгами или иным способом и являющееся приобретателем товара или услуги; Продавец = это человек или компания, которая продаёт продукт или услугу; Посредник = юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях. Конкурент = предприятие, лицо, соперничающее в достижении целей, в стремлении обладать теми же ресурсами и	средний

		занимать положение на рынке.	
УК-4.2	К какой категории относится решение общего собрания акционеров о реорганизации предприятия путем выделения энергопроизводства в отдельное акционерное общество?	А) алгоритмическое Б) эвристическое В) социальное Г) контрольное Д) рекомендательное	средний
УК-4.1	Продуктом управленческого труда является:	А) информация Б) власть В) решение Г) коммуникация Д) подчиненные	средний
УК-4.1	Коммуникация, осуществляемая с помощью слов – это ...	Вербальная	средний
УК-4.2	Лицо, кого достигло, и кому было адресовано сообщение - это	Получатель	средний
УК-4.1	Определив свои возможности, потребитель согласен заплатить 20 д. е. за часы. Когда он пришел в магазин, то выяснил, что может их приобрести за 16 д. е. В данном случае потребительски й излишек будет равен:	4	средний
УК-4.1	Если функция спроса имеет $Q^D = 600 - 2P$, а функция предложения Q^S	500	средний

	=300+4Р, то равновесный объем продаж будет штук.		
УК-4.2	Расположите в правильном порядке этапы процесса принятия решения о покупке:	1. Осознание проблемы 2. Поиск информации 3. Оценка вариантов 4. Решение о покупке 5. Реакция на покупку	высокий
УК-4.1	Расположите следующие этапы процесса разработки управленческого решения в правильном порядке:	1. Определения ограничений принятия решения 2. Формирование критериев принятия решения 3. Формулировка альтернативных вариантов решения 4. Выбор решения	высокий
УК-4.2	Что из приведенного является барьерами общения:	А) речь-скороговорка Б) непонимание ряда слов (терминов) В) сложная логика рассуждений Г) четкая речь коммуникатора Д) недоверие к коммуникатору	высокий
УК-4.2	Что является средством передачи информации при невербальном общении:	А) позы Б) жесты В) мимика Г) слова Д) текст Е) взгляды	высокий
УК-4.2	Что из приведенного относится к формам делового общения:	А) деловая беседа Б) деловые переговоры В) дискуссия Г) доходчивая речь; Д) деловое общение Е) телефонные разговоры Ж) деловая переписка	высокий