Приложение 4

к рабочей программе дисциплины

ЭТИКА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине

**ЭТИКА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Направление подготовки: **38.05.01 Экономическая безопасность**

Профиль подготовки: Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

Уровень высшего образования: Специалитет

Форма обучения: Очная

Санкт-Петербург

2022 г.

УК-4 - способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия.

| **Номер задания** | **Содержание вопроса** |
| --- | --- |
|  | Прочитайте текст и установите соответствие  Соответствие между этическими принципами и их значением:   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 1. | Признание ценности и достоинства каждого человека | А. | Честность | | 2. | Обязательство отвечать за свои действия и решения | Б. | Уважение | | 3. | Искренность и правдивость в словах и поступках | В. | Ответственность | | 4. | Равенство и беспристрастность в отношениях | Г. | Порядочность | |  |  | Д. | Внимательность | |
|  | Прочитайте текст и установите соответствие  Соответствие между формами общения и их характеристиками:   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 1. | Быстрая обратная связь | А. | Электронная почта | | 2. | Формальное и документированное | Б. | Телефонный звонок | | 3. | Неформальное и личное | В. | Социальные сети | | 4. | Мгновенная реакция и вовлеченность | Г. | Непосредственное общение | |  |  | Д. | Жестовое общение | |
|  | Какова правильная последовательность шагов при разрешении конфликта в рабочей среде?  1.Идентификация проблемы  2. Выражение эмоций  3. Обсуждение возможных решений  4. Поиск компромисса |
|  | Какова правильная последовательность действий при построении профессиональных отношений?  1. Установление контакта  2. Определение общих интересов  3. Поддержание отношений  4. Налаживание доверия |
|  | Какова правильная последовательность шагов при ведении переговоров?  1.Подготовка  2. Презентация предложений  3. Обсуждение условий  4. Заключение сделки |
|  | Какой из принципов является основополагающим в этике деловых отношений?   * 1. Эффективность   2. Экономичность   3. Справедливость   4. Производительность |
|  | Что является ключевым элементом честности в деловых отношениях?  1. Комплименты  2. Соблюдение сроков  3. Искренность  4. Внешний вид |
|  | Какое поведение считается неприемлемым в профессиональной среде?  1. Вежливость  2. Открытость  3. Честность  4. Обман |
|  | Какие элементы необходимы для успешного ведения переговоров?  1. Четкое определение целей  2. Подготовка аргументов  3. Умение слушать собеседника  4. Нет верного ответа |
|  | Какие качества характера помогают укрепить деловую репутацию?  1. Надежность  2. Добросовестность  3. Пунктуальность  4. Нет верного ответа |
|  | Какие факторы влияют на формирование положительного имиджа компании?   1. Качество продукции/услуг 2. Репутация руководства 3. Корпоративная социальная ответственность 4. Нет верного ответа |
|  | Жесты «раскрытые руки», «расстёгивание пиджака» относятся к жестам (слово в родительном падеже): |
|  | Изучение собеседника по его жестам, мимике и позам относится к области (слово в родительном падеже): |

ПК-91 - способен к коммуникации и кооперации в цифровой среде, использованию различных цифровых средств, позволяющих во взаимодействии с другими людьми достигать поставленных целей.

| **Номер задания** | **Содержание вопроса** |
| --- | --- |
|  | Прочитайте текст и установите соответствие между методами разрешения конфликтов и их подходами:   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 1. | Взаимное удовлетворение потребностей сторон | А. | Компромисс | | 2. | Односторонний выигрыш одной стороны | Б. | Сотрудничество | | 3. | Отказ от участия в конфликте | В. | Избегание | | 4. | Поиск среднего решения | Г. | Принуждение | |  |  | Д. | Смирение | |
|  | Прочитайте текст и установите соответствие между корпоративными ценностями и их проявлениями:   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 1. | Постоянное обучение сотрудников | А. | Профессиональное развитие | | 2. | Ориентация на потребности клиентов | Б. | Командная работа | | 3. | Совместная работа и поддержка коллег | В. | Клиентоориентированность | | 4. | Внедрение новых идей и технологий | Г. | Коллективизм | |  |  | Д. | Индивидуальная работа | |
|  | Какова правильная последовательность шагов при формировании корпоративной культуры?  1.Мониторинг соблюдения  2. Определение ценностей  3. Разработка правил поведения  4. Обучение персонала |
|  | Какова правильная последовательность шагов при работе над ошибками после неудачного проекта?  1. Анализ ситуации  2. Определение причин неудач  3. Реализация изменений  4. Разработка мер по исправлению |
|  | Какова правильная последовательность шагов при управлении временем в рабочих процессах?  1. Планирование задач  2. Установка приоритетов  3. Выполнение задач  4. Оценка результатов |
|  | Какой стиль общения способствует созданию доверительных отношений в коллективе?  1. Авторитарный  2. Демократический  3. Либеральный  4. Партнерский |
|  | Какой принцип позволяет избежать конфликта интересов в бизнесе?  1. Гибкость  2. Независимость  3. Открытость  4. Коллективизм |
|  | Какой способ поведения помогает сохранить хорошие отношения даже в сложных ситуациях?  1. Конкуренция  2. Эмоциональный всплеск  3. Игнорирование проблемы  4. Терпение и понимание |
|  | Какие принципы являются важными в этике деловых отношений?  1. Справедливость  2. Честность  3. Ответственность  4. Нет верного ответа |
|  | Какие формы общения способствуют эффективному взаимодействию в рабочем коллективе?  1. Личное общение  2. Электронная почта  3. Телефония  4. Все вышеперечисленные |
|  | Какие методы помогают предотвратить конфликты в деловой среде?  1. Открытое обсуждение проблем  2. Внимательность к потребностям коллег  3. Поддержание уважительного тона  4. Нет верного ответа |
|  | Как называется процесс взаимодействия между людьми в процессе общения? |
|  | Раскройте содержание функции делового общения. |