

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косенок Сергей Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 17.06.2024 06:40:04
Уникальный программный ключ:
e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

Тестовое задание для диагностического тестирования

по дисциплине

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА

1 курс, 2 семестр

Код, направление подготовки	51.03.05
Направленность (профиль)	Режиссура театрализованных представлений и праздников
Форма обучения	очная
Кафедра-разработчик	Режиссуры
Выпускающая кафедра	Режиссуры

Проверяемая компетенция	Задание	Варианты ответов	Тип сложности вопроса	Кол-во баллов за правильный ответ
ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3	1. Как правильно следует начать писать деловое письмо:	1. «Мой дорогой Мистер Р.» 2. «Дрогой Мистер Р.» 3. «Привет Мистер Р.» 4. «С любовью Р.»	низкий уровень	1
	2. Предварительная выплата заказчиком определенной денежной суммы в счет предстоящих платежей за поставленные ему товары, выполняемые для него работы, услуги, носит название:	1. Аванса 2. Предоплаты 3. Ссуды 4. Займа	низкий уровень	1
	3. Какое движение следует делать при просьбе добавки пищи:	1. Надо нож и вилку оставлять на тарелке 2. Надо подать тарелку и держать нож и вилку в руках 3. Взять самим, если даже блюдо стоит далеко от вас 4. Никогда нельзя просить добавки пищи	низкий уровень	1
	4. Как правильно отказаться от блюда:	1. «У меня аллергия» 2. «Я на диете» 3. «В этом салате огурцы?» 4. «Нет, благодарю Вас»	низкий уровень	1
	5. Как надо одеваться, идя на деловую встречу?	1. Мини-юбка 2. Классический стиль. 3. Блузка с низким вырезом 4. Спортивная одежда.	низкий уровень	1
	6. Работники, связанные с сельскохозяйственным производством, участвующие в нем и выражающие его интересы	1. Аграрии 2. Колхозники 3. Рабочие 4. Труженики	низкий уровень	1
	7. Как принято здороваться при деловых встречах?	1. Рукопожатие 2. Поцелуй 3. Крепкое объятие 4. Вообще не надо	низкий уровень	1
	8. Ценные бумаги, выпускаемые акционерными обществами без установленного срока обращения, называются:	1. Активы 2. Депозиты 3. Акции 4. Облигации	низкий уровень	1
	9. Союз, объединение нескольких организаций, предприятий, лиц на договорной основе, это	1. Сообщество 2. Конгломерат 3. Партнерство 4. Альянс	низкий уровень	1
	10. Современные организационные стандарты, принципы, наборы ценностей и	1. Деловая этика 2. Правила поведения 3. Моральные принципы 4. Основы поведения	низкий уровень	1

норм, которые регулируют действие и поведение человека в организации, это:			
11. Предназначение бизнеса, это:	1. Получение прибыли 2. Распоряжение прибылью 3. Получение и распоряжение прибылью 4. Зарабатывание денег	средний уровень	1
12. Учрежденная при бирже комиссия, занимающаяся разрешением споров, возникающих между участниками зарегистрированных на бирже сделок, это:	1. Арбитрон 2. Аудит 3. Судебная комиссия 4. Арбитражная комиссия	средний уровень	1
13. Совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающаяся и проявляющаяся в деятельности и общении, это:	1. Темперамент 2. Способности 3. Характер 4. Задатки	средний уровень	1
14. Как называют доверенного представителя, оказывающего юридические услуги доверителю?	1. Агторней 2. Проторей 3. Скорбей 4. Брадобрей	средний уровень	1
15. Вид товарной стратегии, в соответствии с которой предприятие расширяет число производимых продуктов, называется:	1. Диверсификация 2. Позиционирование 3. Стратификация 4. Коммерциализация	средний уровень	1
16. Обмен непосредственно товарами и услугами без денежного участия, это:	1. Сделка 2. Бартер 3. Демпинг 4. Рабат	средний уровень	1
17. Фирменный товарный знак – оригинальное начертание, а также полное или сокращённое наименование фирмы, группы товаров этой фирмы и т.п., это	1. Символ товара 2. Шельда 3. Логотип 4. Слоган	средний уровень	1
18. Материалы в прессе и/или художественных произведениях, содержащих положительную, коммерчески важную для определенной фирмы информацию, это:	1. Коммерческая информация 2. Скрытая реклама 3. Негативная реклама 4. Введение в заблуждение	средний уровень	1

	19. Способности – это:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Индивидуально - психологические особенности личности, обеспечивающие успешную деятельность 2. Задатки 3. Талант 4. Знания, умения, навыки 	средний уровень	1
	20. Часть добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда и налогов, называется:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доход 2. Валовый сбор 3. Финансовый резерв 4. Валовая прибыль 	средний уровень	1
	21. Утверждение о том, что ни один человек не может постичь другого человека с такой степенью достоверности, которая была бы достаточной для принятия серьезных решений относительно этого человека, соответствует закону:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неопределенности отклика; 2. Неадекватности отображения человека человеком; 3. Неадекватности самооценки; 4. Расщепления смысла управленческой информации. 	высокий уровень	1
	22. В ситуации, когда человек, имеющий какие-то недостатки, сложности или проблемы в одной области жизнедеятельности, осознанно или неосознанно старается компенсировать их усиленной работой в другой области, носит название закона:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Самосохранения 2. Компенсации 3. Неопределенности отклика 4. Неадекватности самооценки 	высокий уровень	1
	23. Первый закон управленческого общения гласит:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Без коммуникации – нет управления 2. Если руководитель не может проверить исполнение распоряжение, то он не должен его давать 3. В случае не выполнения прямого распоряжения, следует наказать виновного незамедлительно. 4. Понять распоряжение – еще не означает принять его 	высокий уровень	1
	24. Если руководитель привлекает к сбору и обработке информации, интерпретации фактов, разработке вариантов решения других людей, то такое решение	<ol style="list-style-type: none"> 1. Индивидуальным; 2. Групповым; 3. Консультационным; 4. Комбинированным 	высокий уровень	1

	называется:			
	25. Распределите этапы принятия решения потребителем согласно теории Ф. Котлера.	1. Сбор информации 2. Намерение 3. Предпочтение 4. Оценка 5. Осознание потребности	высокий уровень	1
	26. Распределите потребности согласно иерархии А. Маслоу в порядке от низшего к высшему.	1. Социальные 2. Физиологические 3. Значимости 4. Самовыражения 5. Безопасности	высокий уровень	1
	27. К видам коллтрекинга относятся:	1. Модульный 2. Статический 3. Динамический 4. Комбинированный	высокий уровень	1
	28. Виды упаковки в зависимости от назначения, могут быть:	1. Потребительская 2. Транспортная 3. Производственная 4. Консервирующая	высокий уровень	1
	29. К методам сбора первичной информации при описательных исследованиях, относятся:	1. Эксперимент 2. Интервьюирование 3. Наблюдение 4. Анкетирование	высокий уровень	1
	30. В одну из самых распространенных моделей рекламного обращения Аида (АИДА), входят понятия:	1. Внимание, интерес 2. Желание, действие 3. Потребность, нужда 4. Обмен, сделка	высокий уровень	1
	Итого			30