

Государственное профессиональное образовательное учреждение
Ярославской области Ярославский торгово-экономический колледж

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
Колледжа по УР
И.А.Балабанова
«__» _____ 2023 г.

Комплект материалов
Для проведения контрольной работы
Студентов заочного отделения по предмету
«Психология и этика деловых отношений»

Рассмотрено на заседании предметно-
цикловой комиссии _____
Протокол № 1 от 13.09 2023 г.


Председатель цикловой комиссии:

Доманова М.И.

Составили:

Балалаева Л.П.

Количество вариантов: 20

Ярославль, 2023

Вариант №1

1. Индивидуальные психологические особенности личности, понятие личности, факторы влияющие на формирование личности.
2. Привести конкретный пример кого вы считаете личностью и почему. Этические нормы служебного взаимоотношения мужчины и женщины.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию.

Вариант №2

1. Предмет "Профессиональная этика и психология делового общения", его структуры и задачи.
2. Правила проведения за столом во время деловых приемов.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию.

Вариант №3

1. Психология как наука, основные этапы ее развития.
2. Требования делового этикета к проведению презентации.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №4

1. Основные психические процессы и состояния. Ощущения, роль ощущений в деятельности коммерсанта.
2. Этические стандарты, оформление рабочего места сотрудников коммерческой структуры.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №5

1. Основные психические процессы и состояния. Восприятие. Роль восприятия в повышении культуры труда работника коммерческой структуры.
2. Этика делового телефонного разговора: Что можно и нужно говорить и что нельзя, как начать и как закончить разговор, как добиться его максимальной эффективности.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №6

1. Основные психические процессы и состояния. Внимание. Роль и значение внимания в деятельности коммерсанта.
2. Визитная карточка, ее история, роль и функции в деловой жизни, виды визитных карточек
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №7

1. Основные психические процессы и состояния. Эмоции и чувства, их роль в деятельности коммерсанта
2. Роль презентации в деятельности коммерсанта, виды презентаций.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №8

1. Основные психические процессы и состояния. Воля. Воспитание воли. Роль воли в деятельности коммерсанта.
2. Деловой этикет руководителя: Прием посетителей, проведение совещаний, личные контакты с сотрудниками.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №9

1. Индивидуальные психологические особенности личности. Темперамент. Типы темперамента. Холерический тип темперамента, его особенности.
2. Виды письменного делового общения и этические требования к ним.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №10

1. Индивидуальные психологические особенности личности. Темперамент. Типы темперамента. Сангвинический тип темперамента, его особенности.
2. Этические аспекты критики.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №11

1. Индивидуальные психологические особенности личности. Темперамент. Типы темперамента. Холерический тип темперамента, его особенности.
2. Этика деловых отношений в мировой практике.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №12

1. Индивидуальные психологические особенности личности. Темперамент. Типы темперамента. Меланхолический тип темперамента, его особенности.
2. Требования к одежде и внешнему виду делового мужчины.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №13

1. Индивидуальные психологические особенности личности. Способности. Профессиональные способности коммерсанта.
2. Требования к одежде и внешнему виду деловой женщины.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №14

1. Понятие конфликта. Типы конфликтов.
2. Понятие делового этикета. История и составляющие.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №15

1. Понятие конфликта. Способы выхода из конфликтных ситуаций.
2. Приветствие и представление в деловой сфере.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №16

1. Понятие конфликта. Способы предупреждения конфликтных ситуаций.
2. Общие требования делового этикета.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию. Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №17

1. Определение психотипа партнера по общению.
2. Деловой этикет и служебное помещение.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию.
Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №18

1. Поведение в конфликтных ситуациях в ходе делового общения.
2. Критика и ее роль в выполнении служебных обязанностей.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию.
Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №19

1. Психологические типы потребителей и особенности работы с ними.
2. Цель деловых приемов: Требование делового этикета к их организации проведения.
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию.
Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.

Вариант №20

1. Проблема исследования психических процессов человека в сфере обслуживания.
2. Сувениры и подарки в деловой сфере: Что, кому, когда и как дарить?
3. Приведите пример конфликтной ситуации в служебных отношениях. Что необходимо сделать, чтобы разрешить эту конфликтную ситуацию.
Ваши действия по предотвращению приведенной конфликтной ситуации.