

NÉV:
Neptun kód:
Kurzus időpont:

**Tárgyalás- és előadástechnika zárthelyi
2015/16. tavaszi félév - 1**

B csoport

- A. Igazak vagy hamisak a következő állítások? (Az igaznak tartott állítás mellé **I**, a hamis mellé **H** betűt tegyen!)
1. A tárgyalás mindig egy paraméter mentén folyik, azaz csak egy dologban kell megállapodásra jutni.
 2. A felek utolsó határa egy tárgyaláson mindig megegyezik.
 3. Az előadások esetében a megjegyzést gátolja a történetbe ágyazás.
 4. Elemző, összehasonlító előadás nem létezik.
 5. Az előadások hossza az előadó ismeretében megbecsülhető a diák számából.
 6. A rövidtávú memória sajátosságaival az előadónak nem kell foglalkoznia.
 7. Ha leülünk tárgyalni, a TELA elérése a cél.
 8. A TELA általában minden tárgyalópartner számára más és más.
 9. Az előadónak nem fontos számításba vennie a hallgatóság tulajdonságait, ismereteit, képzettségét.
 10. Az animációk powerpointos prezentáció esetén segíthetik és ronthatják is a hatást.
 11. Bírósági tárgyalásoknál a felek végül megegyeznek.
 12. A tárgyalás fogalmára nem lehet definíciót adni.
 13. Egy powerpoint prezentáció annál értékesebb, minél több szöveget tartalmaz.
 14. Minél nagyobb a tárgyalóerőnk, annál kevésbé valószínű, hogy számunkra kedvező megállapodást érünk el.
 15. A TELA a tárgyalás résztvevőjére jellemző állandó, minden tárgyalása esetében ugyanaz.
 16. Béketárgyalások esetében a felek közötti hosszú távú kapcsolat meghatározó jelentőségű.
 17. Akkor tárgyalunk jól, ha nem vesszük figyelembe a tárgyalóerőnket.
- B. Válassza ki a helyes választ az alábbi kérdésekre! Egy kérdésre csak egyetlen helyes válasz adható.
1. Egy tudományos előadás általában szólhat:
 - a. a hatóságnak
 - b. a rokonainknak
 - c. intelligens laikusoknak
 2. Egy ppt prezentáció elkészítésénél nagyon fontos
 - a. hogy minél színesebbek legyenek a diák
 - b. megfelelően nagy betűkkel írjunk
 - c. teleírjunk minden diát szöveggel
 3. Az előadás alatt a közönség figyelmét leíró görbe
 - a. sosem lehet állandó időben
 - b. deriváltja 3,14
 - c. gyakran U alakú
 4. Az előadó stressze az előadás alatt
 - a. mindig elkerülendő
 - b. számítani kell rá, gyakorlással a stressz kezelése tanulható
 - c. ha stresszet érzünk, azonnal abba kell hagyni az előadást
 5. Az előadás kezdete:
 - a. nem kell hogy érdekes legyen, úgylis később jön a lényeg
 - b. hasznos, ha összefoglaljuk, miről is lesz szó
 - c. kérjünk elnézést az esetleges hibákért mindjárt az elején
 6. A tárgyalás egyik fázisa a
 - a. beszállás
 - b. összeveszés
 - c. egyetértés
 7. Milyen fejlesztendő tulajdonság fontos a sikeres tárgyaláshoz?
 - a. lassúság
 - b. kreativitás
 - c. énekhang minősége
 8. A tárgyalóerőnket meghatározza
 - a. a testi erőnk
 - b. hogy mennyire fontos nekünk a megegyezés
 - c. hogy milyen napszak van

Tárgyalás- és előadástechnika zárthelyi
2015/16. tavaszi félév - 1
B csoport

9 A tárgyalóerőt meghatározza

- a. hogy hanyadszorra ülünk le tárgyalni a partnerrel
- b. mennyire helyes képpel rendelkezünk a lehetőségeinkről
- c. mennyire hangosan tárgyalunk

10. A nyilvános beszéd

- a. nem tekinthető előadásnak
- b. esetében a hallgatóság tájékozottságának, érdeklődésének ismerete fontos
- c. csak szabad téren tartható meg

11. A tárgyalásokon a pozíciónk, vagyis hogy milyen egyezsége törekszünk, mit fogadunk el

- a. nem változhat
- b. a lehetőségekhez képest rugalmasan változhat
- c. születésünkkor dől el

12. A TELA

- a. kidolgozásához szükséges az alternatívák meghatározása
- b. kézikönyvekben utána lehet nézni
- c. értéke mindig 8

13. A TELA elérése egy tárgyaláson

- a. ritka szerencse
- b. nem értelmezhető
- c. kötelező

14. A tárgyalóerőnk akkor nagy, ha

- a. mindenképpen meg kell állapodnunk
- b. ha vonzó a TELA-nk
- c. ha időkényszer alatt vagyunk

15. Egy előadás mindig legyen

- a. humoros
- b. érthető
- c. hosszú

16. Az időkeret betartása előadások esetén

- a. lehetséges
- b. nem túl fontos
- c. elsőrendű fontosságú

17. A pozícióvédő tárgyalás

- a. a lehető legrugalmatlanabb technika
- b. ha rossz a TELA-nk, akkor a legjobb választás
- c. az érdekeinket maximálisan figyelmebe vevő technika

C. Válaszoljon egy szóval vagy kifejezéssel az alábbi kérdésekre (több jó megoldás is lehetséges)!

1. Minek a rövidítése a TELA?

2. Mik a TELA kidolgozásának lépései?

3. Adjon példát olyan eljárásra, amelyet a köznyelv tárgyalásnak nevez, de valójában nem az, vagyis e kurzus keretében használt definíció nem illik rá.

4. Adjon példát arra, amikor mindkét fél számára elengedhetetlenül szükséges az egyezés!

5. Milyen közönségekhez szólhat egy tudományos előadás?

6. Írjon példát egy képzeletbeli (tetszőleges) előadás tézisre.