

NÉV:
Neptun kód:
Kurzus időpont:

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

- A. Igazak vagy hamisak a következő állítások? (Az igaznak tartott állítás mellé *I*, a hamis mellé *H* betűt tegyen!)
1. Előadásoknál a közönség átlagosan 14 plusz mínusz 4 egymástól független információt egyéget képes megjegyezni.
 2. A hosszú távú memória tekintetében az emberek hasonlóak.
 3. A rövid távú memória vonatkozásában az emberek hasonlóak
 4. Az előadások tézise részletes és hosszú kell legyen.
 5. Egy 15 perces előadás 7-8 diából áll általában.
 6. Előadásainkat érdemes hallgatóság előtt is gyakorolni.
 7. A TELA elérése a cél WIN-WIN tárgyalásoknál.
 8. Az utolsó határ vizsgálata az egyparaméteres, főleg pénzről szóló tárgyalásokon hasznos.
 9. A tárgyalóerőnk ismerete nem befolyásolhatja azt, hogy hogyan tárgyalunk.
 10. A béketárgyalások esetében a felek közötti kapcsolat nem játszik szerepet.
 11. A TELA elérése nem része a tárgyalásos egyezségnek.
 12. A tárgyalás egy rugalmas, egyezségekre törekvő eljárás.
 13. A bírósági tárgyalások esetében a peres feleknek egyezségekre kell jutniuk.
 14. A powerpoint prezentációkban minél több animációt használjunk.
 15. A powerpoint prezentáció slide-jainak tartalmazniuk kell mindent, ami az előadáson elhangzik.
 16. Tárgyalásnak nevezhető egy televíziós vita két politikus között.
 17. Az előadónak érdemes számításba vennie a hallgatóság tulajdonságait, ismereteit, képzettségét.
- B. Válassza ki a helyes választ az alábbi kérdésekre! Egy kérdésre csak egyetlen helyes válasz adható.
1. Egy tudományos előadás általában szólhat:
 - a. szűk szakterületi szakértőknek
 - a. óvodásoknak
 - b. elmeegógyintézetű ápolotaknak
 2. Egy ppt prezentáció elkészítésénél nagyon fontos
 - a. hogy minél színesebb legyenek a diák
 - b. megfelelően nagy betűkkel írjunk
 - c. teleírjunk minden diát szöveggel
 3. Az előadás alatt a közönség figyelmét leíró görbe
 - a. időben mindig állandó
 - b. nulla
 - c. lehet állandó időben
 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 fontos, a lényeg csupán az, hogy miről beszélünk
 - b. nagyon fontos, célszerű frappánsan indítani, esetleg bevonó elemmel
 - c. ugyanolyan kell legyen, mint a vége
 6. A tárgyalás egyik fázisa a
 - a. beszállás
 - b. összeveszés
 - c. per
 7. Milyen fejlesztendő tulajdonság fontos a sikeres tárgyaláshoz?
 - a. probléma észlelés
 - b. humor
 - c. gyorsaság
 8. A tárgyalóerőt meghatározza
 - a. a testi erőnk
 - b. a "mi valóságunk"
 - c. hogy milyen napszak van

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

9. A TELA
- a. lehet irreális alternatíva is
 - b. az alternatívák közül a legjobb
 - c. biztos, hogy megvalósul
10. A tárgyalóerőnk akkor nagy, ha
- a. mindenképpen meg kell állapodnunk
 - b. ha vonzó a TELA-nk
 - c. ha időkényszer alatt vagyunk
11. A bírósági tárgyalásra igaz
- a. TELA-ja az ítélet
 - b. nem szükséges a felek közötti megegyezés
 - c. mindig délután tartják
12. Egy előadás mindig legyen
- a. humoros
 - b. érthető
 - c. hosszú
13. Az időkeret betartása előadások esetén
- a. lehetséges
 - b. nem túl fontos
 - c. elsőrendű fontosságú
14. A TELA elérése egy tárgyaláson
- a. ritka szerencse
 - b. nem értelmezhető
 - c. kötelező
15. 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
16. A bírósági tárgyalások nem igazi tárgyalások, mert
- a. ügyvédek is jelen vannak
 - b. tárgyalóteremben zajlanak
 - c. a felek nem feltétlenül egymással jutnak egyezésre
17. A nyilvános beszéd
- a. nem tekinthető előadásnak
 - b. esetében a hallgatóság tájékozottságának, érdeklődésének ismerete fontos
 - c. csak szabad téren tartható meg

C. Válaszolja röviden az alábbi kérdésekre (több jó megoldás is lehetséges)!

1. Milyen legyen egy előadás tézise?
2. Minek a rövidítése a TELA?
3. Mi a tárgyalóerő?
4. Milyen fázisai vannak egy tárgyalásnak?
5. Mik a TELA kidolgozásának lépései?
6. Milyen fajta közönségekhez szólhat egy tudományos előadás?