

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 1

1. Розвиток особистих якостей переговорника.
2. Роль невербальних комунікацій.
3. Помилки в проведенні переговорів та шляхи їх виправлення.
4. Що таке внутрішній неусвідомлений конфлікт?
5. Назвіть основні види конфліктів в організації

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 2

1. Особливості підготовки та проведення міжнародних переговорів.
2. Аналіз інтересів партнера в переговорах
3. Побудова та управління командою переговорників.  
Значення команди.
4. В яких основних формах може бути завершення конфлікту?
5. Чому внутрішньоособистісний конфлікт може мати негативні наслідки для оточуючих?

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 3

1. Визначення сильних та слабких позицій сторін.
2. Що являє собою техніка риторичних запитань?
3. Що таке маніпулятивні техніки ведення переговорів?
4. Які основні риси властиві конфлікту?
5. Розкрийте основні “кроки” алгоритму конструктивного вирішення конфлікту.

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 4

1. Розробка BATNA (best alternative to negotiating agreements), аргументація, форми комунікації та тактика.
2. Механізми розвитку довіри в переговорах.
3. Які основні тактичні прийоми використовуються на переговорах?
4. Якому стилю поведінки в конфлікті Ви надаєте перевагу і чому? Що він дозволяє вирішити або чому заважає при взаємодії з оточуючими?
5. Яку роль відіграють стереотипи і установки в міжособистісному сприйнятті?

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 5

1. Упередження та переконання в переговорах.
2. Формулювання цілей, розробка концепції та шляхів їх досягнення.
3. Поведінка, що може негативно вплинути на довіру між учасниками.
4. Якими правилами необхідно керуватися при впливі на конфліктну ситуацію?
5. Назвіть основні варіанти наслідків міжособистісного конфлікту.

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 6

1. Які правила встановлення візуального контакту при проведенні ділових переговорів?
2. Які види діяльності передбачає підготовчий етап переговорів?
3. У чому суть методу принципів переговорів?
4. Основні види причин конфлікту.
5. У чому суть структурних методів управління конфліктами?

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 7

1. Які стилі здійснення переговорного процесу існують?  
Охарактеризуйте кожен з них
2. Як відображається національна специфіка учасників на техніці переговорів?
3. Яку роль у переговорному процесі відіграє метод активного слухання?
4. Основні фази конфлікту. Їх відмінності з точки зору розвитку конфлікту.
5. Охарактеризуйте міжособистісні методи управління конфліктами.

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 8

1. Які вихідні елементи включає в себе етикет ведення переговорів?
2. З яких етапів складається комерційний переговорний процес?
3. Які підсистеми включає в себе невербальне спілкування?
4. Чому внутрішньоособистісний конфлікт є соціальним?
5. В чому полягають конструктивні та деструктивні функції конфліктів?

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій



НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 9

1. Які етикетні і організаційні вимоги проведення ділової бесіди особисто і по телефону?
2. Які етикетні і організаційні вимоги проведення ділової бесіди особисто і по телефону?
3. Як ви вважаєте, чи варто торгуватися в будь-якій ситуації або часом краще не торгуватися зовсім? Обґрунтуйте свою відповідь.
4. Які негативні наслідки конфлікту в організації?
5. Що таке внутрішній неусвідомлений конфлікт?

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 10

1. Опишіть поняття компромісу у веденні переговорів, надайте рекомендації щодо його застосування.
2. Охарактеризуйте основні види стратегії переговорів залежно від їх характеру.
3. Охарактеризуйте основні види комунікативних бар'єрів, наведіть приклади.
4. Які основні фактори визначають умови завершення конфлікту?
5. Назвіть основні способи рішення внутрішньоособистісного конфлікту.

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 11

1. Розвиток особистих якостей переговорника.
2. Роль невербальних комунікацій.
3. Помилки в проведенні переговорів та шляхи їх виправлення.
4. Що таке внутрішній неусвідомлений конфлікт?
5. Назвіть основні види конфліктів в організації

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 12

1. Особливості підготовки та проведення міжнародних переговорів.
2. Аналіз інтересів партнера в переговорах
3. Побудова та управління командою переговорників.

Значення команди.

4. В яких основних формах може бути завершення конфлікту?
5. Чому внутрішньоособистісний конфлікт може мати негативні наслідки для оточуючих?

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 13

1. Визначення сильних та слабких позицій сторін.
2. Що являє собою техніка риторичних запитань?
3. Що таке маніпулятивні техніки ведення переговорів?
4. Які основні риси властиві конфлікту?
5. Розкрийте основні “кроки” алгоритму конструктивного вирішення конфлікту.

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 14

1. Розробка BATNA (best alternative to negotiating agreements), аргументація, форми комунікації та тактика.
2. Механізми розвитку довіри в переговорах.
3. Які основні тактичні прийоми використовуються на переговорах?
4. Якому стилю поведінки в конфлікті Ви надаєте перевагу і чому? Що він дозволяє вирішити або чому заважає при взаємодії з оточуючими?
5. Яку роль відіграють стереотипи і установки в міжособистісному сприйнятті?

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 15

1. Упередження та переконання в переговорах.
2. Формулювання цілей, розробка концепції та шляхів їх досягнення.
3. Поведінка, що може негативно вплинути на довіру між учасниками.
4. Якими правилами необхідно керуватися при впливі на конфліктну ситуацію?
5. Назвіть основні варіанти наслідків міжособистісного конфлікту.

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 16

1. Які правила встановлення візуального контакту при проведенні ділових переговорів?
2. Які види діяльності передбачає підготовчий етап переговорів?
3. У чому суть методу принципів переговорів?
4. Основні види причин конфлікту.
5. У чому суть структурних методів управління конфліктами?

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій



НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 17

1. Які стилі здійснення переговорного процесу існують?  
Охарактеризуйте кожен з них
2. Як відображається національна специфіка учасників на техніці переговорів?
3. Яку роль у переговорному процесі відіграє метод активного слухання?
4. Основні фази конфлікту. Їх відмінності з точки зору розвитку конфлікту.
5. Охарактеризуйте міжособистісні методи управління конфліктами.

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 18

1. Які вихідні елементи включає в себе етикет ведення переговорів?
2. З яких етапів складається комерційний переговорний процес?
3. Які підсистеми включає в себе невербальне спілкування?
4. Чому внутрішньоособистісний конфлікт є соціальним?
5. В чому полягають конструктивні та деструктивні функції конфліктів?

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 19

1. Які етикетні і організаційні вимоги проведення ділової бесіди особисто і по телефону?
2. Які етикетні і організаційні вимоги проведення ділової бесіди особисто і по телефону?
3. Як ви вважаєте, чи варто торгуватися в будь-якій ситуації або часом краще не торгуватися зовсім? Обґрунтуйте свою відповідь.
4. Які негативні наслідки конфлікту в організації?
5. Що таке внутрішній неусвідомлений конфлікт?

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
підприємств»

Дисципліна “Переговори та управління конфліктами”

Екзаменаційний білет № 20

1. Опишіть поняття компромісу у веденні переговорів, надайте рекомендації щодо його застосування.
2. Охарактеризуйте основні види стратегії переговорів залежно від їх характеру.
3. Охарактеризуйте основні види комунікативних бар'єрів, наведіть приклади.
4. Які основні фактори визначають умови завершення конфлікту?
5. Назвіть основні способи рішення внутрішньоособистісного конфлікту.

Доцент

\_\_\_\_\_ В.Передерій