

NAZWISKO IMIĘ NUMER W DZIENNIKU

GRUPA II P /4 SEMESTR DATA OCENA

1.W tabeli wpisz w odpowiednich rubrykach cechy osoby przedsiębiorczej i cechy osoby nie przedsiębiorczej. [0-5p]

OSOBA PRZEDSIĘBIORCZA	OSOBA NIEPRZEDSIĘBIORCZA
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5

2. Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. [0- 4p] / należy napisać : PRAWDA lub FAŁSZ]/

A. Z cechami przedsiębiorczymi trzeba się urodzić , nie można ich nabyć ani rozwijać

B. O sobą przedsiębiorcza jest odważna i podejmuje ryzyko , ale nie jest ryzykantem.

C. Osoba niepracująca na etacie i zajmująca się domem i dziećmi nie jest osobą przedsiębiorczą.
.....

D. Prowadzenie własnej działalności gospodarczej , czyli bycie przedsiębiorcą , to jeden z ważnych przejawów przedsiębiorczości.

3. Wybierz poprawne dokończenie zdania . [0-1p] [podkreśl je]

Jedną z ważniejszych zasad skutecznego komunikowania się jest:

A. okazywanie rozmówcy empatii.

B. koncentrowanie się głównie na sprawach pobocznych , a nie – na problemie.

C. okazywanie silnych emocji w celu zwiększenia siły przekazu.

D. nieuwzględnianie różnic światopoglądowych.

4.Uzupełnij w tabelce podaj elementy komunikacji werbalnej i komunikacji niewerbalnej . [0- 2p]

KOMUNIKACJA WERBALNA	KOMUNIKACJA NIEWERBALNA
1	1
2	2

5. Uzasadnij na przykładzie z życia , że techniki manipulacyjne w negocjacjach nie prowadzą do osiągnięcia sukcesu przez obie strony , a mogą mieć negatywne skutki dla osoby manipulującej. [0- 5p]

.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....
.....