

NAZWISKO ..... IMIĘ ..... NUMER W DZIENNIKU .....  
..... 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]

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