

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косенок Сергей Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 15.06.2026 12:04:40
Уникальный программный ключ:
e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

Тестовое задание для диагностического тестирования

по дисциплине

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В МЕДИАСРЕДЕ

1 курс, 2 семестр

Код, направление подготовки	42.03.05 МЕДИАКОММУНИКАЦИИ
Направленность (профиль)	Медиакоммуникации Направленность программы (профиль): Медиакоммуникации
Форма обучения	очная
Кафедра- разработчик	Режиссуры
Выпускающая кафедра	Режиссуры

Сургут 2024 г.

Проверяемая компетенция	Задание	Варианты ответов	Тип сложности вопроса
ОПК-5.1 ОПК-4.2	1. Как правильно следует начать писать деловое письмо:	1. «Мой дорогой Мистер Р.» 2. «Дрогой Мистер Р.» 3. «Привет Мистер Р.» 4. «С любовью Р.»	низкий уровень
	2. Предварительная выплата заказчиком определенной денежной суммы в счет предстоящих платежей за поставленные ему товары, выполняемые для него работы, услуги, носит название:	1. Аванса 2. Предоплаты 3. Ссуды 4. Займа	низкий уровень
	3. Какое движение следует делать при просьбе добавки пищи:	1. Надо нож и вилку оставлять на тарелке 2. Надо подать тарелку и держать нож и вилку в руках 3. Взять самим, если даже блюдо стоит далеко от вас 4. Никогда нельзя просить добавки пищи	низкий уровень
	4. Как правильно отказать от блюда:	1. «У меня аллергия» 2. «Я на диете» 3. «В этом салате огурцы?» 4. «Нет, благодарю Вас»	низкий уровень
	5. Как надо одеваться, идя на деловую встречу?	1. Мини-юбка 2. Классический стиль. 3. Блузка с низким вырезом 4. Спортивная одежда.	низкий уровень
	6. Работники, связанные с сельскохозяйственным производством, участвующие в нем и выражающие его интересы	1. Аграрии 2. Колхозники 3. Рабочие 4. Труженики	низкий уровень
	7. Как принято здороваться при деловых встречах?	1. Рукопожатие 2. Поцелуй 3. Крепкое объятие 4. Вообще не надо	низкий уровень
	8. Ценные бумаги, выпускаемые акционерными обществами без установленного срока обращения, называются:	1. Активы 2. Депозиты 3. Акции 4. Облигации	низкий уровень
	9. Союз, объединение нескольких организаций, предприятий, лиц на договорной основе, это	1. Сообщество 2. Конгломерат 3. Партнерство 4. Альянс	низкий уровень
	10. Современные организационные стандарты, принципы, наборы ценностей и норм, которые регулируют действие и	1. Деловая этика 2. Правила поведения 3. Моральные принципы 4. Основы поведения	низкий уровень

	поведение человека в организации, это:		
	11. Предназначение бизнеса, это:	1. Получение прибыли 2. Распоряжение прибылью 3. Получение и распоряжение прибылью 4. Зарабатывание денег	средний уровень
	12. Учрежденная при бирже комиссия, занимающаяся разрешением споров, возникающих между участниками зарегистрированных на бирже сделок, это:	1. Арбитрон 2. Аудит 3. Судебная комиссия 4. Арбитражная комиссия	средний уровень
	13. Совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающаяся и проявляющаяся в деятельности и общении, это:	1. Темперамент 2. Способности 3. Характер 4. Задатки	средний уровень
	14. Как называют доверенного представителя, оказывающего юридические услуги доверителю?	1. Агентов 2. Протерей 3. Скорбей 4. Бродобрей	средний уровень
	15. Вид товарной стратегии, в соответствии с которой предприятие расширяет число производимых продуктов, называется:	1. Диверсификация 2. Позиционирование 3. Стратификация 4. Коммерциализация	средний уровень
	16. Обмен непосредственно товарами и услугами без денежного участия, это:	1. Сделка 2. Бартер 3. Демпинг 4. Рабат	средний уровень
	17. Фирменный товарный знак – оригинальное начертание, а также полное или сокращённое наименование фирмы, группы товаров этой фирмы и т.п., это	1. Символ товара 2. Шельда 3. Логотип 4. Слоган	средний уровень
	18. Материалы в прессе и/или художественных произведениях, содержащих положительную, коммерчески важную для определенной фирмы информацию, это:	1. Коммерческая информация 2. Скрытая реклама 3. Негативная реклама 4. Введение в заблуждение	средний уровень
	19. Способности – это:	1. Индивидуально - психологические особенности личности, обеспечивающие	средний уровень

		<p>успешную деятельность</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Задатки 3. Талант 4. Знания, умения, навыки 	
	<p>20. Часть добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда и налогов, называется:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доход 2. Валовый сбор 3. Финансовый резерв 4. Валовая прибыль 	<p>средний уровень</p>
	<p>21. Утверждение о том, что ни один человек не может постичь другого человека с такой степенью достоверности, которая была бы достаточной для принятия серьезных решений относительно этого человека, соответствует закону:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неопределенности отклика; 2. Неадекватности отображения человека человеком; 3. Неадекватности самооценки; 4. Расщепления смысла управленческой информации. 	<p>высокий уровень</p>
	<p>22. В ситуации, когда человек, имеющий какие-то недостатки, сложности или проблемы в одной области жизнедеятельности, осознанно или неосознанно старается компенсировать их усиленной работой в другой области, носит название закона:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Самосохранения 2. Компенсации 3. Неопределенности отклика 4. Неадекватности самооценки 	<p>высокий уровень</p>
	<p>23. Первый закон управленческого общения гласит:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Без коммуникации – нет управления 2. Если руководитель не может проверить исполнение распоряжение, то он не должен его давать 3. В случае не выполнения прямого распоряжения, следует наказывать виновного незамедлительно. 4. Понять распоряжение – еще не означает принять его 	<p>высокий уровень</p>
	<p>24. Если руководитель привлекает к сбору и обработке информации, интерпретации фактов, разработке вариантов решения других людей, то такое решение называется:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Индивидуальным; 2. Групповым; 3. Консультационным; 4. Комбинированным 	<p>высокий уровень</p>
	<p>25. Распределите этапы принятия решения потребителем</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сбор информации 2. Намерение 3. Предпочтение 	<p>высокий уровень</p>

	согласно теории Ф. Котлера.	4. Оценка 5. Осознание потребности	
	26. Распределите потребности согласно иерархии А. Маслоу в порядке от низшего к высшему.	1. Социальные 2. Физиологические 3. Значимости 4. Самовыражения 5. Безопасности	высокий уровень
	27. К видам коллтрекинга относятся:	1. Модульный 2. Статический 3. Динамический 4. Комбинированный	высокий уровень
	28. Виды упаковки в зависимости от назначения, могут быть:	1. Потребительская 2. Транспортная 3. Производственная 4. Консервирующая	высокий уровень
	29. К методам сбора первичной информации при описательных исследованиях, относятся:	1. Эксперимент 2. Интервьюирование 3. Наблюдение 4. Анкетирование	высокий уровень
	30. В одну из самых распространенных моделей рекламного обращения Аида (АИДА), входят понятия:	1. Внимание, интерес 2. Желание, действие 3. Потребность, нужда 4. Обмен, сделка	высокий уровень
	Итого		