

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования

**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Смоленский филиал Финуниверситета

Кафедра «Математика, информатика и общегуманитарные науки»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине**

**ВТОРОЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК СПЕЦИАЛЬНЫЙ И КУЛЬТУРА
РЕЧИ**

для проведения процедуры контроля остаточных знаний и диагностических
работ

специальность: 38.05.02 Таможенное дело

направленность: «Внешняя торговля, таможенное и валютное
регулирование»

очная форма обучения

*Одобрено на заседании кафедры «Математика, информатика и общегуманитарные науки»
(протокол от 20 февраля 2024 г. №06)*

Содержание

1. Кодификатор фонда оценочных средств	3
2. Оценочные материалы.....	3
3. Примерные критерии оценивания.....	8
4. Ключ (правильные ответы)	22

1. Кодификатор фонда оценочных средств

Наименование учебной дисциплины: «Второй иностранный язык специальный и культура речи»

Планируемые результаты освоения учебной дисциплины:

УК-4: Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

ПК-5 Способен выявлять основные тенденции в развитии мировой экономики и внешней торговли, анализировать последствия принимаемых управленческих решений в сфере внешней торговли и ориентироваться в доминирующих процессах и закономерностях развития мирового хозяйства

2. Оценочные материалы

Немецкий язык

1. Wählen Sie die richtige Variante.

S: Es gab eine „Käufermarkt“ in den USA, da wesentlich mehr ...als Kunden vorhanden waren.

- a. :Anbieter
- б. :Käufer
- в. :Nachfrager
- г. :Konsumenten
- д. :Verkäufer

2. Wählen Sie die richtige Variante.

S: Die Unternehmen müssen sich auf die ... der Konsumenten einstellen.

- a. :Bedürfnisse
- б. -:Verbraucher
- в. -:Verhalten
- г. -:Organisation
- д. -:Bedarf

3. Wählen Sie die richtige Variante.

S: Eine der Abkürzungen ist kein Name eines deutschen Unternehmens:

- a. :LKW
- б. -:VW
- в. -:BMW
- г. -:BASF
- д. -:AEG

4. Wählen Sie die richtige Variante.

S: Deutschland hat das vierthöchste... in der Welt.

- a. :Bruttoinlandsprodukt
- б. -:Bruttolohn
- в. -:Bruttoeinnahmen
- г. -:Bruttogewicht
- д. -:Nettogewicht

5. Wählen Sie die richtige Variante.

S: Weit über die Hälfte des ... von Deutschland wird innerhalb der Europäischen Union abgewickelt.

- a. :Außenhandels
- б. -:Binnenhandels
- в. -:Innenhandels
- г. -:Handelsbetriebes
- д. -:Geschäfts

6. Wählen Sie die richtige Variante.

S: Die Verbraucher haben jetzt die Möglichkeit, aus der Vielzahl der angebotenen Waren

- a. :auszuwählen
- б. -:wählen
- в. -:durchzusetzen
- г. -:durchsetzen
- д. -: gewählt

7. Vervollständigen Sie den Text mit den unten angegebenen Wörtern.

S: Mit Brüssel und Straßburg (... ..) Luxemburg zu den drei „Hauptstädten“ der Europäischen Union. In der Hauptstadt befinden sich mehrere europäische (... ..) und Einrichtungen, (... ..) die Dienststellen der Europäischen Kommission. Die wichtigsten (... ..) sind Metalle und Metallerzeugnisse, Maschinen und Geräte, Kunststoff- und Gummierzeugnisse, Transportmaterial, Erzeugnisse aus Stein, Glas, Keramik, chemische Erzeugnisse. Luxemburg genießt den (... ..) eines verlässlichen wirtschaftlichen und politischen Partners und ist Teil von einem der größten Wirtschafts- und Währungsräume der Welt.

- a. zählt
- б. Dienste
- в. unter anderem
- г. Ausfuhr Güter
- д. Ruf

8. Vervollständigen Sie den Text mit den unten angegebenen Wörtern.

S: (... ..) zwischen Deutschland, Frankreich und Belgien, ist Luxemburg mit einer Fläche von 2.586 km² und einer Bevölkerung von etwa 576.000 Einwohnern einer

der (.....) Mitgliedstaaten der Europäischen Union. (.....) seiner strategischen geografischen Lage, dem kontinuierlichen Ausbau seiner Außenbeziehungen und seiner Integration in einem größeren Wirtschaftsumfeld, sprengt die Luxemburger (.....) und sein einheimischer Markt den engen Rahmen des Großherzogtums. Mit seiner offenen Volkswirtschaft exportiert Luxemburg (.....) 80% seiner Produktion und ist ein starker Befürworter der Einführung des Euro gewesen.

- a. Gelegen
- б. kleinsten
- в. Aufgrund
- г. Wirtschaft
- д. über

9. Vervollständigen Sie den Text mit den unten angegebenen Wörtern.

S: Die meisten Leute werden ihre ersten Ersparnisse auf einem (.....) anlegen. Ab einem bestimmten (.....) stellt sich dann die Frage, ob und wie viel man auch in Obligationen und Aktien investieren soll. (.....) gibt es keine objektiv richtige Empfehlung. Die Frage ist individuell zu (.....) und hängt von der Risikofreude der Anlegerinnen(.....).

- a. Bankkonto
- б. Sparbetrag
- в. Dazu
- г. beantworten
- д. ab

10. Vervollständigen Sie den Text mit den unten angegebenen Wörtern.

S: In ständig (.....) werdenden Märkten mit vergleichbaren Produkten und Dienstleistungen wurde es für den Vertrieb aber immer schwieriger, zielgerichtet und effektiv zu agieren. Der Vertrieb wurde (.....) blind und orientierungslos. Inzwischen ist eine deutliche Entwicklung in den Unternehmen erkennbar: Marketing entwickelte feinere Methoden und Werkzeuge und bietet die Orientierung, (.....) der Vertrieb braucht. Marketing sagt, welches Produkt zu welchem Preis für welchen Kunden den größten Nutzen liefert und damit am effektivsten (.....) ist. Mit diesen Informationen ist der Vertrieb in der Lage, Kunden gezielt, (.....) nutzenorientiert, anzusprechen.

- a. komplexer
- б. zunehmend
- в. die
- г. verkaufbar
- д. das heißt

11. Bilden Sie Sätze. Fügen Sie die notwendigen Präpositionen und Artikel hinzu.

Voraussetzung, erfolgreiche Arbeit, Wirtschaft, angemessen, effizient, können, kommunizieren.

12. *Bilden Sie Sätze. Fügen Sie die notwendigen Präpositionen und Artikel hinzu. Argumentation, Beweisführung, Wortwahl, wichtig, Bestandteile, Geschäftskommunikation*

13. *Bilden Sie Sätze. Fügen Sie die notwendigen Präpositionen und Artikel hinzu. Nonverbal, Mittel, Mimik, Gestik, zum Beispiel, Rolle, bedeutend, spielen, Auftreten*

14. *Bilden Sie Sätze. Fügen Sie die notwendigen Präpositionen und Artikel hinzu. Unternehmen, überzeugend, präsentieren, konkrete, individuelle Präsentation, von Bedeutung sein*

15. *Vervollständigen Sie die Sätze. Eine erfolgreiche Präsentation des Unternehmens sieht Folgendes vor:
Im Falle eines Konflikts muss man...*

16. *Vervollständigen Sie die Sätze. Eine erfolgreiche Präsentation des Unternehmens sieht Folgendes vor: Das Ziel der Verhandlungen gilt als erreicht, wenn man.....*

17. *Vervollständigen Sie die Sätze. Eine erfolgreiche Präsentation des Unternehmens sieht Folgendes vor: Als Unternehmensleiter muss man.....*

18. *Vervollständigen Sie die Sätze. Eine erfolgreiche Präsentation des Unternehmens sieht Folgendes vor: In einem multikulturellen Team ist es wichtig,*

19. *Was versteht man unter einem Kompromiss in Verhandlungen?*

- a. Ein Verzicht auf alle Forderungen
- b. Gegenseitige Zugeständnisse, um eine Einigung zu erzielen
- b. Das Durchsetzen der eigenen Position ohne Rücksicht auf den Partner
- г. Eine endgültige Ablehnung des Vorschlags

20. *Warum sind gegenseitige Zugeständnisse bei Verhandlungen wichtig?*

- a. Sie führen immer zu einem vollen Erfolg
- b. Sie verhindern Konflikte und fördern das gegenseitige Verständnis
- b. Sie sind nur in unwichtigen Gesprächen notwendig
- г. Sie bedeuten, dass man keine eigenen Interessen vertreten darf

21. *In welchem Bereich stehen die zwischenmenschlichen Beziehungen bei der Zusammenarbeit im Vordergrund?*

- a. Bei der technischen Planung

- 6. Bei der Verhandlung über Preise
- B. Bei der Entwicklung eines langfristigen Teams

22. *Woran erkennt man, dass bei Verhandlungen der Fokus auf Beziehung und Vertrauen liegt?* Es werden nur die Fakten betrachtet

- a. Es werden offene Gespräche und gegenseitiges Respektieren geführt
- 6. Es bestehen keine Erwartungen an eine Einigung
- B. Es wird nur auf den eigenen Vorteil geachtet

23. *Welche Aussage trifft auf den Umgang mit Konflikten bei Verhandlungen zu?*

- a. Konflikte sollten vermieden und ungelöst bleiben
- 6. Konflikte werden durch gegenseitiges Verständnis gelöst
- B. Konflikte bedeuten, dass keine Einigung möglich ist
- r. Konflikte sind immer negativ und sollten ignoriert werden

24. *Was ist eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiche Verhandlungen?*

- a. Das Beharren auf der eigenen Position ohne Kompromisse
- 6. Offene Kommunikation und Bereitschaft zu gegenseitigen Zugeständnissen
- B. Das Ignorieren der Interessen des Partners
- r. Die Vermeidung aller Diskussionen

25. *Wie können persönliche Beziehungen die Verhandlungsergebnisse beeinflussen?*

- a. Sie haben keinen Einfluss auf die Ergebnisse
- 6. Sie können das Vertrauen stärken und zu besseren Vereinbarungen führen
- B. Sie sind nur beim kleinen Geschäft relevant
- r. Sie führen immer zu einer Verzögerung der Verhandlungen

26. *Was ist bei Verhandlungen im multikulturellen Kontext besonders wichtig?*

- a. Ignorieren kultureller Unterschiede
- 6. Verständnis für unterschiedliche Kommunikationsstile und Werte
- B. Uniforme Verhandlungsstrategien verwenden
- r. Nur auf die eigenen kulturellen Normen vertrauen

27. *Wann ist ein Kompromiss besonders erfolgreich?*

- a. Wenn beide Seiten vollständig nachgeben
- 6. Wenn beide Seiten eine für beide akzeptable Lösung finden
- B. Wenn nur eine Seite nachgibt
- r. Wenn keine Zugeständnisse gemacht werden

28. *Welche Rolle spielen zwischenmenschliche Beziehungen bei langfristiger Zusammenarbeit?*

- a. Sie sind unwichtig, solange die Verträge stimmen
- 6. Sie sind essenziell, um Vertrauen und Kontinuität aufzubauen

- в. Sie führen eher zu Konflikten
- г. Sie sind nur in privaten Beziehungen wichtig

29. Was sollte man bei Verhandlu > Chat AI Bot - Chat GPT 5 | Midjourney | Perplexity | Claude: ngen mit Fokus auf zwischenmenschliche Beziehungen vermeiden?

- а. Ehrliches Zuhören
- б. Respektvolle Kommunikation
- в. Persönliche Angriffe oder Abwertungen
- г. Gemeinsame Interessen identifizieren

30. _____ ist eine Situation, in der zwei oder mehr Parteien gegensätzliche Interessen, Ziele oder Ansichten haben, was zu Spannungen, Rivalität oder Kämpfen zwischen ihnen führen kann.

Французский язык

1. *Quelle est la première étape dans la gestion d'une crise par la parole?*

- а. Ignorer la situation
- б. Écouter activement et comprendre le problème
- в. Imposer ses idées immédiatement
- г. Éviter la discussion

2. *Quelle expression est utilisée pour apaiser un interlocuteur en colère?*

- а. "Calmez-vous."
- б. "Il n'y a pas de problème."
- в. "Je ne vous comprends pas."
- г. "Vous avez tort."

3. *Quel est un moyen verbal efficace pour désamorcer un conflit?*

- а. Ignorer la personne en colère
- б. Reconnaître les sentiments de l'autre partie
- в. Couper la parole à l'interlocuteur
- г. Rappeler ses propres droits en premier

4. *Quel mot ou expression peut aider à reformuler ce que dit une personne pour clarifier?*

- а. "Je ne comprends pas."
- б. "Si je comprends bien, vous dites que..."
- в. "Ce n'est pas important."
- г. "Je vais décider pour vous."

5. *Quelle stratégie verbale est recommandée pour gérer un conflit?*
- a. Le silence total
 - б. La confrontation agressive
 - B. La recherche d'un compromis
 - г. La minimisation du problème
6. *Quelle est une technique pour montrer l'empathie lors d'une conversation de crise?*
- a. Faire des blagues
 - б. Montrer que l'on comprend les sentiments de l'autre
 - B. Ignorer ses émotions
 - г. Réciter un script préparé
7. *Quel est un signe verbal de déni du problème?*
- a. "Je comprends ce que vous ressentez."
 - б. "Ce n'est pas si grave."
 - B. c) "Essayons de régler cela."
 - г. "Je vous écoute."
8. *Que signifie l'expression "garder son calme" dans la gestion d'un conflit?*
- a. Rester silencieux et distant
 - б. Ne pas réagir avec colère ou agressivité
 - B. Ignorer complètement l'autre personne
 - г. S'énerver pour faire cesser la dispute
9. *Quel est l'objectif principal de l'utilisation de phrases "je" lors de la résolution d'un conflit?*
- a. Accuser l'autre personne
 - б. Exprimer ses sentiments sans blâmer
 - B. Expliquer ses erreurs
 - г. Gagner la dispute
10. *Quelle technique verbale aide à trouver une solution lors d'une crise?*
- a. La critique directe
 - б. La demande de clarification et le dialogue constructif
 - B. La dénégaration du problème
 - г. La menace
11. *Quelle expression peut démontrer une volonté de compromis?*
- a. "Ce n'est pas possible."
 - б. "Je suis prêt à écouter votre point de vue."
 - B. "C'est comme ça, point final."
 - г. "Ce n'est pas mon problème."

12. *Quelle est la conséquence d'un ton agressif dans une discussion de crise?*
- a. La résolution rapide du conflit
 - б. L'escalade du conflit
 - B. La compréhension mutuelle
 - Г. La paix immédiate
13. *Quel terme désigne l'action de calmer une personne en crise par des mots?*
- a. La manipulation
 - б. La persuasion
 - B. La pacification verbale
 - Г. La domination
14. *Quelle stratégie verbale consiste à proposer des solutions concrètes?*
- a. La critique systématique
 - б. La proposition de compromis
 - B. La minimisation du problème
 - Г. La dévalorisation de l'interlocuteur
15. *Quel est un exemple de phrase pour exprimer l'écoute active?*
- a. "Je ne veux pas comprendre."
 - б. "Je vous écoute."
 - B. "Vous exagérez."
 - Г. "Ce n'est pas important."
16. *Quelle technique peut renforcer la confiance dans une discussion conflictuelle?*
- a. La critique constante
 - б. Le respect et la reconnaissance des émotions de l'autre
 - B. La critique personnelle
 - Г. La fermeture au dialogue
17. *Une bonne attitude pour résoudre une crise est de:*
- a) Crier pour faire passer son message
 - б) Rester calme et positif
 - B) Ignorer les émotions de l'autre
 - Г) Imposer ses idées strictement
18. *Comment peut-on exprimer son désaccord de façon respectueuse?*
- a)"Vous avez totalement tort."
 - б)"Je ne suis pas d'accord, mais je comprends votre point de vue."
 - B)"Vous ne pouvez pas comprendre."
 - Г)"C'est n'importe quoi."

19. *Quel est un exemple de phrase pour encourager l'interlocuteur à continuer de s'exprimer?*

- a) "Continuez, je vous écoute."
- б) "Arrêtez de parler."
- в) "Ce n'est pas intéressant."
- г) "Je n'ai pas le temps."

20. *Lorsqu'on propose une solution, il est important de:*

- a. La présenter comme la seule possible
- б. Discuter et adapter selon les besoins de l'autre
- в. Imposer sans négociation
- г. Ignorer les objections

21. *Que signifie le terme "communication non violente" dans la gestion des conflits?*

- a. La communication par la force
- б. La communication basée sur la compréhension et le respect mutuel
- в. Le silence total
- г. La critique continue

22. *Quelle question peut aider à désamorcer une tension?*

- a. "Pourquoi êtes-vous en colère?"
- б. "Que voulez-vous exactement?"
- в. "Comment puis-je vous aider à résoudre cela?"
- г. "Vous avez tort."

23. *Quelle attitude verbale favorise la coopération?*

- a. La critique constante
- б. La reconnaissance et le respect
- в. La menace
- г. La dévalorisation

24. *Quel est l'impact d'un ton accusateur lors d'un conflit?*

- a. Favoriser le dialogue
- б. Créer une résistance accrue
- в. Favoriser la compréhension mutuelle
- г. Désamorcer la tension

25. *Qu'est-ce qu'une "question ouverte" dans la communication?*

- a. Une question qui invite à une réponse élaborée
- б. Une question qui se répond par "oui" ou "non"
- в. Une question interdite
- г. Une question confuse

26. *Quel est un bon exemple pour exprimer l'empathie?*
- a. "Je comprends que cela vous fatigue."
 - б. "Ce n'est pas grave."
 - B. "Vous avez tort."
 - г. "Calmez-vous."
27. *Pourquoi est-il important de reformuler ce que dit un interlocuteur en crise?*
- a. Pour le forcer à changer d'avis
 - б. Pour s'assurer d'avoir bien compris et montrer de l'attention
 - B. Pour interrompre la conversation
 - г. Pour le déstabiliser
28. *Question : Quels sont les principaux éléments à prendre en compte pour assurer la réussite d'une vidéoconférence professionnelle ?*
29. *Question : Quels sont les avantages d'utiliser un webinaire interactif pour la formation ou la présentation d'entreprise ?*
30. *Quel est l'avantage principal de l'utilisation des messageries instantanées dans la communication d'entreprise ?*
- a) Elles permettent des échanges rapides et en temps réel.
 - б) Elles assurent la sécurité absolue des données.
 - B) Elles remplacent complètement les réunions en personne.
 - г) Elles sont uniquement destinées à un usage personnel.

Испанский язык

1. *¿Cuál de las siguientes es una característica fundamental de la cultura comunicativa en el ámbito empresarial?* _____
2. *¿Cuál es un principio ético clave en la comunicación empresarial?* _____
3. *¿Qué se entiende por "comunicación asertiva" en el entorno laboral?*
- a. Expresar las ideas claramente y respetando a los demás
 - б. Imponer tus ideas sin considerar opiniones ajenas
 - B. Evitar la comunicación para mantener el status quo
 - г. Utilizar un tono agresivo para imponerse
4. *¿Cuál de las siguientes acciones viola las normas éticas en el contexto empresarial?*
- a. Escuchar activamente a los colegas
 - б. Mentir para favorecer una decisión propia
 - B. Cumplir con los compromisos adquiridos

r. Mostrar respeto por diferentes opiniones

5. *En la comunicación empresarial, ¿qué indica la palabra "confidencialidad"?* _____

6. *¿Cuál es una norma importante para mantener una comunicación efectiva en el trabajo?*

- a. Escuchar activamente y mostrar interés genuino
- б. Interrumpir para expresar rápidamente tu opinión
- B. Hablar solo en público y evitar conversaciones privadas
- r. Utilizar un lenguaje vulgar para ser cercano

7. *¿Qué valor ético promueve la igualdad en la comunicación empresarial?*

- a. La discriminación positiva
- б. El respeto por la diversidad y la inclusión
- B. La exclusión de ciertos grupos de discusión
- r. La competitividad agresiva

8. *¿Cuál es la forma adecuada de responder a una crítica en el entorno profesional?*

- a. Defensiva y agresivamente
- б. Con respeto y apertura al diálogo
- B. Ignorarla por completo
- r. Reaccionar a la defensiva sin escuchar

9. *¿Qué significa "ética profesional"?*

- a. Seguir reglas y principios morales en el trabajo
- б. Buscar ventajas personales sin considerar las consecuencias
- B. Ignorar las leyes y normas de la organización
- r. Priorizar intereses económicos sobre la integridad

10. *¿Cuál de las siguientes prácticas favorece una comunicación empresarial ética?*

- a. Respetar los datos personales de los clientes
- б. Compartir información confidencial sin permiso
- B. Manipular los hechos para beneficiar a la empresa
- r. Ignorar las políticas internas

11. *En la comunicación ética, ¿por qué es importante ser honesto?*

- a. Para evitar conflictos y mantener la confianza
- б. Para manipular mejor a los demás
- B. Para ganar ventajas económicas rápidamente
- r. Para ocultar errores y responsabilidades

12. *¿Qué actitud refleja una buena educación en la comunicación empresarial?*
- a. La cortesía y el respeto mutuo
 - б. La indiferencia ante las opiniones ajenas
 - B. El uso de un lenguaje vulgar y cancelación
 - Г. La competencia desleal para destacar
13. *¿Cuál de las siguientes acciones es un ejemplo de comunicación asertiva?*
- a. Expresar tus opiniones de forma clara y respetuosa
 - б. Imposición de ideas sin escuchar a los demás
 - B. Guardar silencio y no expresar tus necesidades
 - Г. Utilizar un tono agresivo para convencer
14. *¿Qué valor ético impediría un comportamiento deshonesto en la empresa?*_____
15. *En una reunión de trabajo, ¿qué conducta refuerza la cultura ética?*_____
16. *¿Qué indica la palabra "transparencia" en la comunicación ética?*
- a. Mostrar claramente la información y decisiones
 - б. Ocultar información para obtener ventajas
 - B. Manipular hechos en beneficio propio
 - Г. Comparar solo información positiva
17. *¿Cuál es una práctica que fomenta la ética en la comunicación interna?*
- a. Promover la honestidad y el respeto entre empleados
 - б. Promover rumores y difundir información falsa
 - B. Ignorar las quejas y sugerencias de los empleados
 - Г. Preferir la información confidencial solo para algunos
18. *¿Qué elemento es clave para mantener la credibilidad en la comunicación en una organización?*
- a. La coherencia y la honestidad
 - б. La mentira planificada para engañar a la competencia
 - B. La ocultación de fallos y errores
 - Г. La exageración de logros
19. *¿Qué actitud se debe evitar para mantener una cultura ética en el trabajo?*
- a. La manipulación y el engaño
 - б. La escucha activa y el respeto
 - B. La comunicación abierta y sincera
 - Г. La cooperación con los colegas

20. *¿Qué significa actuar con "responsabilidad social" en la comunicación empresarial?*

- a. Comunicar información que favorece la sostenibilidad y el bienestar social
- б. Priorizar los beneficios económicos por encima de todo
- B. Ignorar las implicaciones sociales de la comunicación
- Г. Utilizar la comunicación para manipular a los grupos de interés

21. *En el contexto ético, ¿qué forma de comunicación es inaceptable?*

- a. La difamación y los rumores
- б. La comunicación respetuosa y veraz
- B. La retroalimentación constructiva
- Г. La transmisión de información confiable

22. *¿Cuál debería ser la actitud ante un conflicto ético en la empresa?*

- a. La negación y la evitación
- б. La reflexión, diálogo y búsqueda de soluciones justas
- B. La intimidación y el silencio
- Г. La desafiliación de las partes involucradas

23. *¿Qué valor promueve la honestidad en la comunicación empresarial?*

- a. La confianza y el respeto mutuo
- б. La competencia desleal
- B. La ocultación de información importante
- Г. La exclusión de ideas disidentes

24. *¿Qué práctica favorece una comunicación inclusiva?*

- a. Escuchar activamente diferentes opiniones y sensibilidades
- б. Priorizar solo las opiniones de los superiores
- B. Hacer generalizaciones negativas sobre ciertos grupos
- Г. Ignorar las diferencias culturales y sociales

25. *¿Qué relación tiene la ética en la comunicación con la reputación de la empresa?*

- a. Una buena ética fortalece la confianza y la reputación
- б. La ética no influye en la imagen de la organización
- B. La ética solo es importante para los abogados de la empresa
- Г. La reputación se mantiene solo con campañas de marketing

26. *¿Cuál de las siguientes acciones demuestra respeto y responsabilidad ético en la comunicación?*

- a. Reconocer los errores y corregirlos
- б. Ocultar los fallos para evitar sanciones
- B. Culpar a otros por los errores propios
- Г. Evitar la comunicación cuando hay problemas

27. *En el entorno laboral, ¿qué implica actuar con empatía en la comunicación?*

- a. Entender y respetar las emociones y opiniones de los demás
- б. Ignorar las emociones ajenas para ser más eficiente
- B. Priorizar solo tus intereses personales
- Г. Ser insensible a las dificultades de los demás

28. *¿Qué documento o código fortalece la cultura ética en la comunicación?*

- a. Código de ética profesional
- б. Manual de instrucciones solo técnico
- B. Políticas de confidencialidad sin ética
- Г. Reglamentos internos sin principios éticos

29. *¿Cuál de las siguientes acciones contribuye a crear un clima de confianza en la comunicación empresarial?*

- a. Mantener la coherencia entre palabras y acciones
- б. Prometer lo que no se puede cumplir
- B. Revelar información confidencial sin autorización
- Г. Criticar públicamente a los colegas

30. *¿Qué efecto tiene una comunicación ética en las relaciones laborales?*

- a. Fortalece la confianza y fomenta un ambiente de respeto
- б. Genera desconfianza y conflictos
- B. Reduce la motivación de los empleados
- Г. Da lugar a comportamientos desleales

Китайский язык

1. 在中国商务会议中，通常应如何表现出尊重长辈的态度？
 - a. 直接提出要求
 - б. 使用尊敬的称呼，并点头致意
 - B. 避免眼神接触
 - Г. 完全避免接触对方

2. 在中国商业文化中，会议的时间安排通常强调：_____

3. 在中国商务场合中，交换名片时，应该：
 - a. 忽略名片的重要性
 - б. 使用左手递交
 - B. 双手递交，并稍作停留看一眼
 - Г. 直接放入口袋

4. 在中国的商务会谈中，讨论话题应：
 - a. 立即集中在价格上
 - б. 先建立关系，逐步过渡到合作细节
 - B. 仅限于商务性质，不涉及私人事项
 - Г. D)避免任何非正式交流

5. 中国商务文化中，会议期间应避免：
 - a. 表达不同意见
 - б. 侧耳倾听
 - B. 使用敬语
 - Г. 表示认可

6. _____ 在东亚文化中，商务会议中表现出谦逊的行为通常用以：_____

7. 在中国文化中，“面子”指的是：_____

8. 在举行商务会议时，礼仪中要注意：
 - a. 部分可以随意
 - б. 尊重会场秩序，衣着整洁得体
 - B. 不需要佩戴正式服装

Г. 允许随意打断对话

9. 在中国文化中，面对面交流比书面沟通更倾向于：_____

10. 在中国，商务宴请中，主人通常会：

- a. 要求客人付账
- б. 献上茶水和招待酒水
- B. 避免给客人准备食物
- Г. 只提供饮料

11. 在跨文化商务会议中，西方企业可能需要注意：_____

12. 在中国的商务会议中，“关系网络”被视为：

- a. 不重要
- б. 交易成功的关键
- B. 仅次于价格
- Г. 可以忽略的因素

13. 在日本商务文化中，会议开始时应：

- a. 立即进入正式议题
- б. 进行寒暄和自我介绍
- B. 忽略礼节
- Г. 先吃点东西

14. 在韩国商务会议中，重视：

- a. 直接表达意见
- б. 面子的维护和和谐氛围
- B. 时间的随意性
- Г. 开始前不需要准备

15. 在西方文化中，商务会议常常强调：

- a. 个人关系
- б. 直接和开放的沟通
- B. 非正式的交流
- Г. 避免提出异议

16. 在印度商务环境中，尊重长辈和上司的表达方式通常是：

- a. 直呼其名
- б. 使用正式尊称和礼貌用语
- B. 避免任何称呼
- Г. 只通过书信交流

17. 在非正式商务聚会中，文化差异可能导致：

- a. 误解和尴尬
- б. 更好的合作
- B. 轻松愉快的气氛
- Г. 没有任何影响

18. 在中国文化中，礼物交换表明：

- a. 不礼貌
- б. 建立关系和信任的重要环节
- B. 商务交易可以省略
- Г. 违法行为

19. 在德国商务文化中，会议的主要特点是：

- a. 灵活和随意
- б. 高度结构化，重视时间安排
- B. 重视快速行动
- Г. 只注重商务结果，不关心细节

20. 关于中国商务文化，最重要的原则是：

- a. 直截了当，直入主题
- б. 建立信任与关系
- B. 只关注合同条款
- Г. 避免任何非正式互动

21. 在发生口角时，使用“扯淡”这个俚语的意思是：

- a. 表示对对方的话不认可或觉得荒谬
- б. 表示赞同对方
- B. 表示友好打招呼
- Г. 表示欢迎对方

22. 如果在争执中对方说“别跟我废话”，你可以用哪句俚语回应，以缓解紧张氛围？_____

23. 当你觉得某人说的话不靠谱，想用俚语表达自己的不满，正确表达应是：

- a. “你别扯淡”
- б. “你说得太好了”
- B. “真棒，你太有道理了”
- Г. “你这是在开玩笑吧”

24. 在调解冲突时，使用“善哉”这个词可以表达：

- a. 对局势的无奈或想平息事态的态度
- б. 讽刺对方
- B. 表示极端不满
- Г. 表达完全不在意

25. 遇到激烈争执，想用一句俚语来打趣缓和气氛，比较合适的是：

- a. “你们这是在闹哪样？”
- б. “别吵了，弟弟妹妹们”
- B. “装啥呢？”
- Г. “留点面子，不要再吵了”

26. 使用“坑爹”这个俚语在冲突中意味着：

- a. 觉得对方坑人或欺骗
- б. 觉得事情很难搞定
- B. 表示十分支持对方
- Г. 觉得事情很棒

27. 在解决冲突时，使用“吃瓜”这个俚语代表：

- a. 旁观和不参与争执
- б. 参与争吵
- B. 支持一方
- Г. 感到沮丧

28. 当你想劝对方不要再争论，可以用“别闹了”或类似的俚语，意图是

29. 在冲突缓和时，使用“我就说嘛”表达的情绪是：

- a. 释然或调侃，也可能带点自我安慰的意味
- б. 强烈的不满
- в. 极度愤怒
- г. 非常困惑

30. 在用俚语解决冲突中，为了避免误解，应注意：

- a. 确保对方能理解这些俚语的意思
- б. 绝不用俚语
- в. 只在正式场合使用
- г. 只向好友使用

31. 市场经济参与者为实现各自经济利益而进行的竞争，以获得更好的生产、购销和商品及服务条件_____

3. Примерные критерии оценивания

Критерии оценки знаний при проведении устного/письменного опроса (зачет/экзамен)

Оценка «отлично» – выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов дисциплины.

Оценка «хорошо» – выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, но допускает в ответе некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» – выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» – выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий.

Критерии оценки знаний при решении задач

Оценка «отлично» – выставляется обучающемуся, показавшему всесто-

ронные, систематизированные, глубокие знания вопросов дисциплины и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка **«хорошо»** – выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка **«удовлетворительно»** – выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка **«неудовлетворительно»** – выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий, не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

4. Ключ (правильные ответы)

Немецкий язык

1. Ответ: A
2. Ответ: A
3. Ответ: A
4. Ответ: A
5. Ответ: A
6. Ответ: A
7. Ответ: а:zählt, б:Dienste, в:unter anderem, г:Ausfuhr Güter, д:Ruf
8. Ответ: а: Gelegen, б: kleinsten, в: Aufgrund, г: Wirtschaft, д: über
9. Ответ: а:Bankkonto, б:Sparbetrag, в:Dazu, г:beantworten, д:ab
10. Ответ: а: komplexer, б: zunehmend, в: die, г: verkaufbar, д: das heißt
11. Ответ: Eine Voraussetzung für erfolgreiche Arbeit im Geschäft ist es, kommunizieren zu können, um eine passende und effektive Zusammenarbeit zu gewährleisten.
12. Ответ: Eine gute Argumentation und Beweisführung sowie die richtige Wortwahl sind wichtige Bestandteile der Geschäftskommunikation.
13. Ответ: Nonverbale Mittel wie Mimik und Gestik spielen eine bedeutende Rolle beim Auftreten, zum Beispiel in der Kommunikation.
14. Ответ: Ein Unternehmen sollte eine konkrete und individuelle Präsentation verwenden, um überzeugend auftreten zu können, da dies von großer Bedeutung ist.
15. Ответ: Folgendes: Im Falle eines Interessenkonflikts ist es notwendig, offen und transparent zu kommunizieren.

16. Ответ: Das Ziel der Verhandlungen gilt als erreicht, wenn man eine gemeinsame Lösung gefunden hat, die für beide Seiten zufriedenstellend ist.
17. Ответ: Als Unternehmensleiter muss man die Stärken des Unternehmens klar und überzeugend präsentieren.
18. Ответ: In einem multikulturellen Team ist es wichtig, die verschiedenen kulturellen Hintergründe zu berücksichtigen und respektvoll miteinander umzugehen.
19. Ответ: Б
20. Ответ: Б
21. Ответ: В
22. Ответ: Б
23. Ответ: Б
24. Ответ: Б
25. Ответ: Б
26. Ответ: Б
27. Ответ: Б
28. Ответ: Б
29. Ответ: В
30. Ответ: Ein Konflikt

Французский язык

1. Ответ: Б
2. Ответ: А
3. Ответ: Б
4. Ответ: Г
5. Ответ: В
6. Ответ: Б
7. Ответ: Б
8. Ответ: Б
9. Ответ: Б
10. Ответ: Б
11. Ответ: Б
12. Ответ: Б
13. Ответ: В
14. Ответ: Б
15. Ответ: Б
16. Ответ: Б
17. Ответ: Б
18. Ответ: Б
19. Ответ: А
20. Ответ: Б
21. Ответ: Б
22. Ответ: В
23. Ответ: Б
24. Ответ: Б

25. Ответ: А

26. Ответ: А

27. Ответ: Б

28. Ответ: Les principaux éléments incluent la préparation technique (vérification de la matériel et de la connexion internet), la planification du contenu et de l'agenda, la sélection de la plateforme adaptée, l'organisation de la participation (invitation et gestion des intervenants et participants), ainsi que la gestion du temps et la facilitation (modération) pour assurer une communication efficace.

29. Ответ: Un webinaire interactif permet une participation en temps réel, favorise l'engagement des participants, facilite la diffusion d'informations à un large public à distance, permet d'expliquer des concepts de façon dynamique à l'aide de supports visuels, et offre la possibilité de poser des questions ou d'effectuer des sondages pour évaluer la compréhension.

30. Ответ: А

Испанский язык

1. Ответ: La sinceridad y el respeto en las interacciones

2. Ответ: La transparencia y honestidad

3. Ответ: А

4. Ответ: Б

5. Ответ: Respetar la privacidad y no divulgar información sensible

6. Ответ: А

7. Ответ: Б

8. Ответ: Б

9. Ответ: А

10. Ответ: А

11. Ответ: А

12. Ответ: А

13. Ответ: А

14. Ответ: La integridad

15. Ответ: Mostrar respeto a las opiniones de los demás

16. Ответ: А

17. Ответ: А

18. Ответ: А

19. Ответ: А

20. Ответ: А

21. Ответ: А

22. Ответ: Б

23. Ответ: А

24. Ответ: А

25. Ответ: А

26. Ответ: А

- 27. Ответ: А
- 28. Ответ: А
- 29. Ответ: А
- 30. Ответ: А

Китайский язык

- 1. Ответ: Б
- 2. Ответ: 早到以示尊重
- 3. Ответ: В
- 4. Ответ: Б
- 5. Ответ: А
- 6. Ответ: 表示尊重对方
- 7. Ответ: 社会声誉与尊重
- 8. Ответ: Б
- 9. Ответ: 形成紧密关系
- 10. Ответ: Б
- 11. Ответ: 尊重对方的非言语表达
- 12. Ответ: Б
- 13. Ответ: Б
- 14. Ответ: Б
- 15. Ответ: Б
- 16. Ответ: Б
- 17. Ответ: А
- 18. Ответ: Б
- 19. Ответ: Б
- 20. Ответ: Б
- 21. Ответ: А
- 22. Ответ: 别激动 咱们冷静点
- 23. Ответ: А
- 24. Ответ: А
- 25. Ответ: Б
- 26. Ответ: А
- 27. Ответ: А
- 28. Ответ: 希望他停止无谓争执
- 29. Ответ: А
- 30. Ответ: А
- 31. Ответ: 竞赛