## Вариант 2. Время выполнения теста: 20 минут

Компания «Новые модные магазины» имеет хорошую международную репутацию за качество и стиль изделий. Внешний вид персонала важен в этом бизнесе как ни в какой другой индустрии. Компания установила минимальные требования к внешнему виду, которые должны соблюдаться всеми сотрудниками магазина, к сотрудникам некоторых отделов предъявляются особые дополнительные требования. Волосы должны быть чистыми и аккуратно уложенными всегда. За некоторыми исключениями, такими как «Уголок Дизайнера», в котором действует особый дресс-код для сотрудников, работники должны соблюдать бизнес дресскод: женщины должны носить костюмы с белой или кремовой блузкой, а мужчины должны носить темно-серые брюки с белой рубашкой или серым джемпером.

| 1. Все сотрудники маг<br>А. Правда   | азина должны соблю<br>В. Ложь  | дать бизнес-стиль в одежде.<br>С. Не сказано |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
| •  | Женщинам работающим в «Уголке Дизайнера» разрешается носить ювелирные украшения.                     |  |  |  |  |
| А. Правда  | В. Ложь  | С. Не сказано                                |  |  |  |
| • • • •  | 3. Внешний вид персонала не настолько важен в «Уголке Дизайнера» по<br>сравнению с другими отделами. |  |  |  |  |
| А. Правда  | В. Ложь  | С. Не сказано                                |  |  |  |
| 4. Для всех сотрудников сети «Новые модные магазины» необходимо и достаточно соблюдать минимальные требования к внешнему виду.                 |  |  |  |  |  |
| А. Правда  | В. Ложь  | С. Не сказано                                |  |  |  |
| 5. Компания «Новые модные магазины» имеет хорошую репутацию исключительно благодаря внешнему виду сотрудников. А. Правда В. Ложь С. Не сказано |  |  |  |  |  |

Ранний хаос индустрии домашних компьютеров в США, где он возник, возможно имел более разрушетльные последствия в Европе, чем в самих Соединенных Штатах. Все инновационные компании в отрасли были слишком малы для того, чтобы с ними работать или понять их зарубежные продажи. В результате все американские компании продавали только через европейских дистрибьюторов, некоторые из которых были заинтересованы только в получении максимальной прибыли за минимальное количество времени. Индустрия домашних компьютеров в Европе начала развиваться очень медленно, так как жадные дистрибьютеры сотрудничали с некомпетентными поставщиками которые не были заинтересованы в долгосрочном развитии отрасли.

## Вариант 2. Время выполнения теста: 20 минут

|  | Некомпетентные поставщики явлились одной из причины медленного развития индустрии домашних копьютеров в Европе.   |  |  |  |  |
|--|---|--|--|--|--|
|  | • •   | •  |  |  |  |
| А. Правда  | В. Ложь   | С. Не сказано  |  |  |  |
|  | нских компаний-инн<br>ю систему зарубежні   | оваторов в отрасли не смогла<br>ых продаж.                       |  |  |  |
| А. Правда  | В. Ложь   | С. Не сказано  |  |  |  |
| •  |   | аторы не пользовались услугами<br>в отрасли удалось бы избежать. |  |  |  |
| А. Правда  | В. Ложь   | С. Не сказано  |  |  |  |
| 9. Кризис отрасли дом  | ашних компьютеров   | в возник в Европе.   |  |  |  |
| А. Правда  | В. Ложь   | С. Не сказано  |  |  |  |
| 10. Американсие иннов<br>компьютеров были,<br>прямых продаж без  | как правило, не сли   | і в области домашних<br>шком большими для выстраивания           |  |  |  |
| прямых продаж оез<br>А. Правда   | В. Ложь   | С. Не сказано  |  |  |  |
| участников; он может быть компании; либо он может б персонала через помощь с Ежегодная аллокация бюдх сопровождается бурными расходы связанные с тренималопродуктивные тренин 11. Образовательные тресонала. | инструментом прод<br>быть нацелен на повы<br>сотрудникам в разви-<br>кета на тренинговые<br>дебатами. Критики у<br>инговыми мероприя-<br>иги отменены.<br>ренинги являются на | гиями могут быть снижены, а<br>иболее эффективными для           |  |  |  |
| А. Правда  | В. Ложь   | С. Не сказано  |  |  |  |
| 12. Любой вид тренинга<br>А. Правда  | а добавляет конкуре<br>В. Ложь  | нтных преимуществ организации.<br>С. Не сказано                  |  |  |  |
| 13. Решение о выборе т   | ренингов вызывает   | споры в компаниях.   |  |  |  |
| А. Правда  | В. Ложь   | С. Не сказано  |  |  |  |
| 14. Все тренинги нацел<br>А. Правда  | ены на повышение у,<br>В. Ложь  | довлетворенности персонала.<br>С. Не сказано                     |  |  |  |
| 15. Критики считают, чт  | о в тренингах нет не  | обходимости.   |  |  |  |
| А. Правда  | В. Ложь   | С. Не сказано  |  |  |  |

## Вариант 2. Время выполнения теста: 20 минут

Несмотря на снижение километража поездок среднего велосипедиста в последние годы, рост продаж велосипедов в течение последних пяти лет соответсвовал росту количеству аварий с участием велосипедистов. Данный рост особенно заметен среди тинейджеров и детей раннего школьного возраста. 45% участников всех аварий за последний год были моложе 14 лет, 20% - моложе 20 лет. Предварительные данные за текущий год говорят об улучшении ситуации, но факт того, что ежегодное количество травм среди велоспедистов является недопустимо высоким, имеет место быть.

|    | ,  |   |   |  |  |  |
|----|--|---|---|--|--|--|
|    | 16. Большинство участ<br>А. Правда   | ников аварий на вел<br>В. Ложь  | осипедах моложе 20 лет.<br>С. Не сказано    |  |  |  |
|    | 17. В текущем году в ав<br>взрослых.   | 17. В текущем году в авариях с участием велосипедов пострадало меньше взрослых. |   |  |  |  |
|    | А. Правда  | В. Ложь   | С. Не сказано                               |  |  |  |
|    | 18. Снижение километража поездок вызвано ростом аварий с участием велосипедов.           |   |   |  |  |  |
|    | А. Правда  | В. Ложь   | С. Не сказано                               |  |  |  |
|    | 19. В течение годы коли<br>А. Правда   | ичество аварий с уча<br>В. Ложь   | стием велосипедов выросло.<br>С. Не сказано |  |  |  |
|    | 20. Рост продаж велоспедов является косвенной причиной роста числа аварий с их участием. |   |   |  |  |  |
|    | А. Правда  | В. Ложь   | С. Не сказано                               |  |  |  |
| Hā | айдите лишний элемент в  | з приведенных ниже  | рядах:                                      |  |  |  |
|    | 21. «73873873873873873873873847387387387387387387»                                       |   |   |  |  |  |
|    | 22. «916916916916916916916916916»  |   |   |  |  |  |
|    | 23. «4264264264264264  | 264262426426426426  | 5426»                                       |  |  |  |
|    | 24. «3853853853853853  | 853853853853385385  | 53853»                                      |  |  |  |
|    |  |   |   |  |  |  |

## Ответы – Тест 2

| 1  | В |
|--|---|
| 2  | C |
| 3  | В |
| 4  | В |
| 5  | C |
| 6  | Α |
| 7  | С |
| 8  | С |
| 1<br>2<br>3<br>4<br>5<br>6<br>7<br>8   | В |
| 10   | Α |
| 11   | С |
| 12   | С |
| 13   | Α |
| 14   | В |
| 15   | В |
| 16   | Α |
| 17   | С |
| 18   | С |
| 19   | Α |
| 10<br>11<br>12<br>13<br>14<br>15<br>16<br>17<br>18<br>19<br>20<br>21<br>22<br>23<br>24<br>25 | B |
| 21   | 4 |
| 22   | 9 |
| 23   | 2 |
| 24   | 3 |
| 25   | 5 |
|  |   |