

900 упражнения за професионална комуникация	Педагогически указания	B2 / 12
<i>Основна задача</i>	В: Да се информира / Да се документира	
<i>Степен на трудност</i>	2	
<i>Следваща задача</i>	1: Търсене на информация	
<i>Оперативна задача</i>	2: Възприемане на документален въпросник, съответстващо на ситуацията и справочни документи	
<i>Преди това е необходимо</i>	никакви	
<i>Брой упражнения</i>	6	
<i>Обобщителни упражнения</i>	B2/12-1.6	
<i>Евентуални забележки</i>		

900 упражнения за професионална комуникация	Обяснение и пример	B2 / 12 – 1.1
--	---------------------------	----------------------

«**Да си задаваш въпроси**» е да знаеш какво да се запиташ в каквато и да е ситуация, в каквато и да е област.

Какво е това «**документирано задаване на въпрос**»?

Това е да си зададеш правилните и полезните въпроси, за да се изправиш пред дадена ситуация, да разрешиш един проблем.

Да умееш да създадеш правилните въпроси, значи да имаш подходящите средства, за да предприемеш конкретно действие.

Ето един пример:

Бих искал да стана дървoseкач. Ще си задам въпроси, за да науча как да го постигна:

- Къде мога да се осведомя за този занаят?
- Мога ли да практикувам тоя занаят в друга европейска страна?
- Имам ли подходяща физика за тази работа? например: Достатъчно силен ли съм за този занаят?
- Каква подготовка трябва да получа, за да упражнявам този занаят?
- Подготовката платена ли е?

Сега въпросите са поставени. «Въпросникът» е готов. Той е «документален», защото отговорите ще ме осведомят за професията „дървoseкач”

Минете на следващата страница

900 упражнения за професионална комуникация	Упражнение	B2 / 12 – 1.2 Оценяване
--	-------------------	--

Намерили сте тази обява в един вестник
Искате повече информация. Решавате да телефонирате, но преди това...

Напишете поне 5 въпроса, които трябва да поставите, за да не пропуснете нищо важно, когато телефонирате.

Министерство на образованието
Бюро по труда

Организира образователен курс за социални асистенти и детегледачки, Асистенти на живота, за работа с хора със специфични потребности

Обучението е безплатно

За младежи 18-25години

За курсистите е предвидено да се изплаща стипендия

Au GRETA GEFORME 94 – Collège Charcot

Place du 8 mai 45 – 94340 Joinville-le-Pont

Tél. 01 43 97 32 76 – E-mail : 94joinville.geforme@wanadoo.fr

Въпроси:

Ето няколко въпроса, които могат да се подготвят преди телефонното обаждане (със сигурност има още много):

- Кои занаяти се наричат „асистенти на живота“?
- Какво в обявата означава „хора със специфични потребности“?
- Какво образование е необходимо, за да се участва в тия курсове?
- Как може да се запишем за информационна среща?
- В колко часа започват информационните срещи?
- Колко време продължават информационните срещи?
- Предвидени ли са други информационни срещи?
- Колко време продължава курсът за подготовка за конкурс?
- И за трите конкурса подготовката еднаква ли е?
- Какви суми се изплащат на участниците?

900 упражнения за професионална комуникация	Упражнение	В2 / 12 – 1.3 Оценяване
--	-------------------	--

Вие сте чели многобройни обяви за набиране на теле-продавачи /телефонни продавачи на стоки/, на половин или пълен работен ден във вашата област. Тези обяви уточняват, че трябва да говорите ясно и да умеете да общувате с клиентите

Искате да се осведомите за този вид работа от някой, който вече е работил това. Преди да му телефонирате, напишете списък с въпросите, които ви изглеждат най-важни.

Въпроси:

Ето няколко въпроса, които можем да си зададем преди да телефонираме
/разбира се има още много/:

- Как е заплатена тази работа?
- Може ли да се работи от къщи със своя телефон?
- Трябва ли специално образование?
- Стресираща ли е тази работа?
- Има ли списък на клиенти или трябва да се търсят клиенти, на които ще се телефонира?
- Има ли определен брой клиенти за повикване на ден?
- Хората, на които се обаждаме може ли понякога да са неприятни?
- Има ли определен брой продажби на ден?
- Получаваме ли процент от продажбите на стоки?
- Уморителна ли е работата?
- Можем ли сами да избираме часовете за работа?

И т. н.

900 упражнения за професионална комуникация	Упражнение (Страница 1)	B2 / 12 – 1.4
--	-----------------------------------	----------------------

Намерили сте си работа, до която трябва да ходите с кола.

Търсите малка кола в оказион, например Clio.

В Интернет сте намерили следните обяви:

- **Clio 1.2** 95, 120.000, за преобоядисване, цена по споразумение.
- **Clio 1.2** Зр., бяла, '93, ел. стъкла, много добро състояние 160.000 km, €1.300.
- **Clio 1.2**, 03/98, червена, червена, подвижен покрив, еърбаг, радио, CD, 84.000 km, €3.300.
- **Clio 1.2**, '97, 120.000 km, 120.000 km, СТ ок, €4.500
- **Clio 1.2**, 115.000 km, €2.300 цена по споразумение.
- **Clio 1.3**, червена, 130.000 km, много добро състояние, €1.250 цена по споразумение.
- **Clio 1.8RT**, '94, 120.000 km, пров. в гараж, kit спорт, СТ ок, €1.600 цена по споразумение.
- **Clio 1.9 D**, 160.000 km, '92, €1.750.
- **Clio 1.9 D**, '94, 136.000 km, технически котр., ок, много добро състояние, ел стъкла, черна, €2.400.
- **Clio 1.9 D**, '97, 100.000 km, ел стъкла, добро състояние, €4.000 твърдо.
- **Clio 1.9D**, '97, с СТ, €3.800.
- **Clio 16V**, червена, '92, червена, много нови части, €3.500.

Изберете една от обявите и я запишете на следващата страница, после запишете най-малко 6 въпроса, които ще зададете на собственика на колата, когато му телефонирате за уточнения.

МИНЕТЕ НА СЛЕДВАЩАТА СТРАНИЦА

Обява:

Въпроси:

Да вземем една от обявите с най-малко данни.

Обява:

Clio 1.9D, '97, с СТ, €3.800.

Ето няколко въпроса, които можем да напишем преди да телефонираме
(има, разбира се и други) :

- На колко километра е колата?
- Правила ли е злополуки?
- Какъв цвят е?
- Има ли управление на сервоусилвателя?
- Колко врати има?
- Има ли централно заключване на вратите?
- Има ли климатик?
- Има ли електронни стъкла?
- Има ли сменяни части?
- Какво е състоянието на гумите?
- Има ли радио? Уредба CD ?

И т.н.

900 упражнения за професионална комуникация	Упражнение	В2 / 12 – 1.5
		Оценяване

Предприятието, в което работите ще се мести в един град, разположен на 15 км.
Това предприятие продава офис обзавеждане, мебелите са разположени на 5000 m².
Вие сте натоварен да намерите фирма за пренос, която да извърши пренасянето следващата неделя.
Подбрали сте тази обява:

<p><i>Пренасяне на мебели, ниски цени 7j/7. Тел. 03 18 24 24 97</i></p>
--

Напишете най-малко 5 въпроса, за да не забравите нищо важно, когато телефонирате.

Въпроси:

900 упражнения за професионална комуникация	Примерен отговор	B2 / 12 – 1.5
--	-------------------------	----------------------

Ето няколко въпроса, които можем да поставим, преди да телефонираме
(разбира се има и други) :

- Предприятието за преместване работи ли в неделя?
- Преместването ще се извърши идната неделя?
- Какви са тарифите за пренасяне на 5000 m² на мебели, бюра в един град на 15 км?
- Кои са системите за защита използвани за да не унищожа материалите?
- Колко време е това преместване?
- Кога в края на краищата трябва да се даде отговор?