**PITANJA FOKUSIRANA NA ISHOD 1:**

1. Što je poslovna komunikacija i koja su njezina glavna obilježja?
* Poslovna komunikacija obuhvaća razmjenu informacija unutar organizacije i između organizacije i vanjskih subjekata s ciljem postizanja poslovnih ciljeva. Glavna obilježja uključuju formalnost, ciljanost, jasnost, učinkovitost i prilagodbu različitim komunikacijskim kanalima.
1. Objasnite karakteristike interne komunikacije.
* Interna komunikacija uključuje formalne i neformalne komunikacijske mreže unutar organizacije. Formalna mreža slijedi hijerarhijske strukture i uključuje memorandume, sastanke i službene izvještaje, dok neformalna mreža uključuje spontanu razmjenu informacija među zaposlenicima.
1. Što poslovnu komunikaciju čini učinkovitom?
* Učinkovita poslovna komunikacija obuhvaća jasnoću, preciznost, relevantnost, pravovremenost i prilagodbu publici. Uključuje aktivno slušanje, razumijevanje potreba publike i korištenje prikladnih komunikacijskih kanala.
1. Opišite uskraćivanje informacija kao oblik neetičke komunikacije.
* Uskraćivanje informacija je namjerno zadržavanje važnih podataka koji su potrebni drugima za donošenje informiranih odluka. To može rezultirati gubitkom povjerenja, smanjenjem produktivnosti i potencijalno pravnim posljedicama za organizaciju.
1. Protumačite "Planiranje" kao korak u procesu pisanja u tri koraka. Navedite primjere.
* Planiranje uključuje analizu situacije, definiranje cilja poruke, prikupljanje relevantnih informacija i odabir odgovarajućeg medija za dostavljanje poruke. Primjer bi mogao biti planiranje email komunikacije s klijentom, uključujući istraživanje klijentovih potreba i prilagodbu poruke tim potrebama.
1. Kako odabrati najbolji medij za dostavljanje poslovne poruke?
* Odabir medija ovisi o bogatstvu medija, formalnosti poruke, ograničenjima medija, hitnosti, troškovima i preferencijama publike.
1. Kako koristiti jezik koji izražava poštovanje prilikom pisanja negativnih poruka?
* Upotrebom uljudnog i nepristranog jezika, izbjegavanjem optužujućeg tona i odabirom pozitivnih riječi umjesto negativnih, štiti se ponos publike i smanjuje se razočaranje.
1. Kako završiti negativnu poruku pozitivnim zaključkom?
* Nakon objašnjenja loše vijesti, poruka treba završiti na pozitivan, ali iskren i uljudan način, npr. ponudom alternativnog rješenja ili objašnjenjem kako će organizacija odgovoriti na situaciju.
1. Koji su ključni elementi planiranja poslovnih poruka?
* Ključni elementi uključuju analizu situacije, prikupljanje informacija, odabir odgovarajućeg medija i organizaciju informacija.
1. Kako učinkovito napisati rutinski zahtjev?
* Rutinski zahtjev se sastoji od uvoda, sadržaja i zaključka. U uvodu jasno iznesite svoj zahtjev, u sadržaju pružite potrebne detalje i opravdanja, a u zaključku jasno navedite specifičnu akciju koju očekujete.
1. Što podrazumijeva prilagodba poslovne poruke publici?
* Prilagodba poruke publici podrazumijeva razumijevanje potreba publike, korištenje pristojnog i pozitivnog jezika, upotreba nepristranog jezika, uspostavljanje kredibiliteta i prilagodba glasa poruke.
1. Koji su koraci u zaključivanju pisanja poslovnih poruka?
* Zaključivanje pisanja poslovnih poruka uključuje pregled sadržaja, provjeru čitljivosti, uređivanje i ponovni pisanje za postizanje preciznosti i jasnoće, dizajn poruke za profesionalan dojam, lektoriranje za ispravljanje pogrešaka i konačno slanje poruke.
1. Zašto je dobra organizacija važna za poslovne poruke i kako pomaže publici?
* Pomaže publici da razumije poruku, prihvati je i štedi vrijeme. Jasno strukturirane poruke omogućuju publici da lako prati teze, prihvati zaključke i brzo dođe do relevantnih informacija.
1. Koje tehnike se mogu koristiti za stvaranje kreativnih ideja i organizaciju informacija u poslovnim porukama?
* Tehnike uključuju brainstorming, novinarski pristup (postavljanje pitanja tko, što, kada, gdje, zašto i kako), lanac pitanja i odgovora i stvaranje mentalnih mapa.
1. Kako definirati glavnu ideju poslovne poruke i kako je poduprijeti?
* Glavna ideja sažima ključne aspekte onoga što želite da publika napravi ili misli i zašto bi to trebali učiniti. Podupire se glavnim tezama koje se ilustriraju konkretnim dokazima i primjerima.
1. Koji su čimbenici koje treba uzeti u obzir pri prikupljanju informacija za poslovne poruke?
* Točnost, etičnost i relevantnost informacija. Informacije trebaju biti točne, etičke (ne smiju zavaravati publiku) i relevantne za potrebe publike.
1. Što je poslovna komunikacija 2.0 i kako se razlikuje od tradicionalne poslovne komunikacije?
* Poslovna komunikacija 2.0 koristi interaktivne i društvene medije za komunikaciju, omogućavajući dvosmjerni dijalog i suradnju. Tradicionalna komunikacija je jednostrana i kontrolirana od strane organizacije, poput službenih objava i statičnih web stranica.
1. Nabrojite i objasnite pet glavnih prednosti učinkovite poslovne komunikacije.
* Brže donošenje odluka, povećana produktivnost, poboljšani odnosi među zaposlenicima, smanjenje nesporazuma i poboljšano zadovoljstvo zaposlenika.
1. Što su ključne komponente komunikacijskog procesa?
* Pošiljatelj, poruka, kanal, primatelj, povratna informacija, buka i kontekst.
1. Koje su strategije za postizanje učinkovite komunikacije na poslu?
* Razumijevanje publike, jasnoća poruka, korištenje prikladnih komunikacijskih kanala, aktivno slušanje, pružanje povratne informacije i prilagodba stila komunikacije situaciji.
1. Nabrojite i objasnite pet glavnih prednosti učinkovite poslovne komunikacije.
* Brže donošenje odluka, povećana produktivnost, poboljšani odnosi među zaposlenicima, smanjenje nesporazuma i poboljšano zadovoljstvo zaposlenika.
1. Što su ključne komponente komunikacijskog procesa?
* Pošiljatelj, poruka, kanal, primatelj, povratna informacija, buka i kontekst.
1. Koje su strategije za postizanje učinkovite komunikacije na poslu?
* Razumijevanje publike, jasnoća poruka, korištenje prikladnih komunikacijskih kanala, aktivno slušanje, pružanje povratne informacije i prilagodba stila komunikacije situaciji.
1. Kako prepoznati učinkovitu komunikaciju?
* Eficijentnost u prenošenju poruke, pozitivna povratna informacija, smanjenje nesporazuma i postizanje ciljeva komunikacije.
1. Koji su načini za ponovno povezivanje s ljudima putem poslovne komunikacije?
* Korištenje personaliziranih poruka, održavanje redovitih kontakata, pružanje korisnih informacija i pokazivanje iskrenog interesa za sugovornike.

**PITANJA FOKUSIRANA NA ISHOD 2:**

1. Objasnite ljudske potrebe koje utječu na motivaciju (najmanje 3)!
* Tri ključne ljudske potrebe koje utječu na motivaciju su fiziološke potrebe (hrana, voda, sklonište), sigurnosne potrebe (sigurnost, stabilnost) i socijalne potrebe (pripadnost, ljubav). Ove potrebe moraju biti zadovoljene kako bi pojedinci bili motivirani za postizanje viših ciljeva, poput samopoštovanja i samoaktualizacije.
1. Objasnite logički apel kao jednu od tri vrste uvjerljivih apela! Navedite primjere.
* Logički apel koristi racionalne argumente i čvrste dokaze kako bi uvjerio publiku. Primjer bi bio korištenje statističkih podataka i studija slučaja u marketinškoj kampanji kako bi se pokazala učinkovitost proizvoda.
1. Opišite važnost i metode provođenja primarnog istraživanja! Navedite primjere.
* Primarno istraživanje je važno jer pruža svježe, originalne podatke izravno prikupljene od izvora. Metode uključuju ankete, intervjue, fokus grupe i promatranje. Primjer bi mogao biti provođenje ankete među korisnicima kako bi se prikupile povratne informacije o novom proizvodu.
1. Protumačite „AIDA model“ kao strategiju učinkovitog uvjeravanja! Navedite primjere.
* AIDA model uključuje četiri koraka: Privlačenje pažnje (Attention), stvaranje interesa (Interest), izazivanje želje (Desire) i poticanje akcije (Action). Primjer bi mogao biti oglas koji privlači pažnju vizualno privlačnim dizajnom, stvara interes opisom jedinstvenih značajki proizvoda, izaziva želju naglašavanjem koristi i potiče akciju ponudom ograničenog popusta.
1. Kreirajte eksternu ponudu u kojoj ćete koristiti neizravni pristup kako bi ponuda postala učinkovita!

Poštovani,
Nadamo se da ste dobro. Željeli bismo Vam predstaviti naš novi proizvod koji je već izazvao veliki interes na tržištu. Ovaj proizvod nudi jedinstvene prednosti koje su već prepoznali mnogi naši klijenti.

Vjerujemo da bi i Vaša tvrtka mogla imati velike koristi od njegovog korištenja. Ako imate bilo kakvih pitanja ili želite saznati više, slobodno nas kontaktirajte.

Srdačan pozdrav,

[Ime i Prezime]

1. Koje su tri glavne inovacije koje preoblikuju komunikacijsku praksu?
* Društveni i timski komunikacijski sustavi, mobilna komunikacija i inteligentne komunikacijske tehnologije.
1. Kako tehnologija može povećati učinkovitost poslovne komunikacije?
* Automatski prijedlozi i povratne informacije, dodatne informacije za publiku, smanjenje vremena i truda potrebnih za komunikaciju.
1. Kako inteligentna komunikacijska tehnologija koristi umjetnu inteligenciju za poboljšanje komunikacije?
* Korištenjem strojnog učenja, obrade prirodnog jezika i računalnog vida za analizu i poboljšanje komunikacije.
1. Koje su strategije za smanjenje informacijskog preopterećenja u poslovnoj komunikaciji?
* Filtriranje i prioritiziranje poruka, smanjenje slanja nepotrebnih poruka, edukacija zaposlenika i implementacija alata za upravljanje informacijama.
1. Kako osigurati etičnu komunikaciju u poslovnom okruženju?
* Održavanjem visokih etičkih standarda, nepristranim jezikom, transparentnošću i točnim informacijama.
1. Koje su glavne prepreke u komunikacijskom procesu i kako ih prevladati?
* Fizička buka, jezične barijere, kulturne razlike, emocionalne smetnje i predrasude. Mogu se prevladati osiguravanjem jasnih poruka, korištenjem vizualnih pomagala, aktivnim slušanjem i empatijom.
1. Kako koristiti emocionalne apele u uvjeravanju?
* Emocionalni apeli se koriste kako bi se stvorila emocionalna povezanost s publikom i potaknula ih na djelovanje na temelju osjećaja.
1. Koje su etičke granice u uvjeravajućoj komunikaciji?
* Etičke granice uključuju izbjegavanje obmanjujućih informacija, manipulacije i prisile te poštivanje dostojanstva i autonomije publike.
1. Kako prilagoditi uvjeravajuće poruke različitim publikama?
* Potrebno je razumjeti demografske i psihografske karakteristike publike te prilagoditi jezik, ton i sadržaj poruke tim karakteristikama.
1. Kako mjeriti učinkovitost uvjeravajućih poruka?
* Mjerenje učinkovitosti uključuje praćenje reakcija publike, analizu povratnih informacija, praćenje rezultata kampanja i evaluaciju postignutih ciljeva.
1. Koje su strategije za izgradnju kredibiliteta u uvjeravanju?
* Strategije uključuju demonstraciju stručnosti, pouzdanosti, dobronamjernosti i konzistentnosti u komunikaciji.
1. Kako koristiti storytelling u uvjeravajućoj komunikaciji?
* Storytelling uključuje korištenje priča koje ilustriraju ključne poruke i pomažu publici da se emocionalno poveže i lakše zapamti informacije.
1. Koji su ključni koraci u procesu pronalaženja informacija za poslovne prijedloge i izvještaje?
* Koraci uključuju definiranje cilja istraživanja, identifikaciju izvora informacija, prikupljanje podataka, analizu podataka i organizaciju informacija za prezentaciju.
1. Kako procijeniti vjerodostojnost izvora informacija?
* Vjerodostojnost se procjenjuje na temelju autoriteta izvora, točnosti informacija, relevantnosti za temu i nepristranosti izvora.
1. Koje su razlike između primarnih i sekundarnih izvora informacija?
* Primarni izvori uključuju izvorne podatke i istraživanja, dok sekundarni izvori uključuju već objavljene informacije i analize temeljene na primarnim izvorima.
1. Kako strukturirati poslovni prijedlog?
* Poslovni prijedlog treba sadržavati uvod, definiciju problema, ciljeve, metodologiju, analizu troškova i koristi, zaključke i preporuke.
1. Koje su ključne komponente izvještaja u poslovnoj komunikaciji?
* Uvod, metodologija, rezultati, analiza, zaključci i preporuke.
1. Kako koristiti vizualne alate za prezentaciju informacija u izvještajima?
* Korištenjem grafikona, tablica, dijagrama i jasnih vizualizacija kako bi se podaci lakše razumjeli i interpretirali.
1. Koje su najbolje prakse za učinkovito pisanje poslovnih prijedloga?
* Priprema kroz istraživanje i razumijevanje publike, jasno definiranje ciljeva i koristi, korištenje uvjerljivih dokaza i jasne strukture prijedloga.
1. Kako prilagoditi prijedlog različitim zainteresiranim stranama?
* Razumijevanjem potreba i očekivanja različitih zainteresiranih strana te prilagođavanjem jezika, tonova i sadržaja prijedloga kako bi se adresirali njihovi specifični interesi.
1. Što je 4MAT sustav i kako se koristi u poslovnim prezentacijama?
* 4MAT sustav je alat za učenje i komunikaciju koji se temelji na četiri ključna pitanja: Zašto (motivacija), Što (informacije), Kako (praktična primjena) i Što ako (istraživanje mogućnosti). U poslovnim prezentacijama koristi se za strukturiranje sadržaja kako bi se uključili svi stilovi učenja, omogućujući efektivnije prenošenje poruke i angažiranje publike. Na primjer, prezentacija može započeti objašnjavanjem zašto je tema važna, zatim pružiti ključne informacije, demonstrirati praktičnu primjenu i zaključiti istraživanjem mogućih scenarija primjene.

**PITANJA FOKUSIRANA NA ISHOD 3:**

1. Savjeti za uspješnu komunikaciju na Facebooku:
* Kreirajte relevantan i zanimljiv sadržaj koji angažira publiku.
* Redovito odgovarajte na komentare i poruke kako biste pokazali da cijenite interakciju.
* Koristite vizualne elemente poput slika i videozapisa kako biste privukli pažnju.
1. Zašto pregovaramo:
* Pregovaramo kako bismo postigli dogovor koji zadovoljava interese svih uključenih strana.
* Primjeri uključuju poslovne ugovore, plaće, radne uvjete i rješavanje sukoba.
1. Načini na koje se dobar timski rad razlikuje od lošeg:
* Dobar timski rad uključuje jasnu komunikaciju, međusobno povjerenje i suradnju, dok loš timski rad karakteriziraju nesporazumi, nepovjerenje i sukobi.
* Primjeri dobrog timskog rada uključuju uspješnu realizaciju projekata na vrijeme i unutar budžeta.
1. Oskudica kao načelo uvjeravanja:
* Oskudica povećava vrijednost nečega jer ljudi percipiraju da je rijetko ili ograničeno.
* Primjeri uključuju promotivne ponude koje traju ograničeno vrijeme ili proizvode s ograničenom dostupnošću.
1. Uspješna interkulturalna komunikacija:
* Prilagodba komunikacijskog stila prema kulturnim normama zemlje.
* Primjeri kategorija uključuju jezik, neverbalnu komunikaciju, hijerarhiju, vremensku percepciju i poslovne običaje.
1. Ključne vještine za učinkovit timski rad:
* Komunikacija, suradnja, povjerenje, rješavanje sukoba, i odgovornost.
1. Kako se konstruktivno nositi s konfliktima unutar tima:
* Aktivno slušanje, posredovanje, otvoreni dijalog, pronalaženje zajedničkog rješenja, i kompromis.
1. Kako kultura utječe na upravljanje konfliktima:
* Kultura utječe na stil komunikacije, pristup autoritetu, i način rješavanja nesuglasica.
1. Strategije za izgradnju povjerenja unutar tima:
* Transparentnost, dosljednost, poštovanje, podrška, i zajednički ciljevi.
1. Kako emocionalna inteligencija utječe na timski rad:
* Poboljšava komunikaciju, rješavanje sukoba, empatiju, i suradnju.
1. Tehnike za učinkovito rješavanje konflikata:
* Posredovanje, kompromis, kolaboracija, izbjegavanje eskalacije, i traženje win-win rješenja.
1. Prepoznavanje dominantnih reprezentacijskih sustava u interkulturalnoj komunikaciji:
* Vizualni, auditivni, kinestetički, i audio-digitalni sustavi.
1. Kako prevladati etnocentrizam i stereotipe:
* Edukacija, empatija, otvorenost, interkulturalni trening, i svijest o predrasudama.
1. Kako prilagoditi poslovnu komunikaciju različitim kulturnim tradicijama:
* Uvažavanje kulturnih normi, prilagodba stila komunikacije, i istraživanje poslovnih običaja.
1. Vještine potrebne za uspješnu interkulturalnu komunikaciju:
* Kulturalna inteligencija, fleksibilnost, otvorenost, empatija, i prilagodljivost.
1. Prepoznavanje i rješavanje različitih tipova konflikata u timu:
* Konflikt interesa, sukob osobnosti, i metodološki sukob.
1. Prednosti i izazovi rada u virtualnim timovima:
* Prednosti: fleksibilnost, pristup talentima globalno.
* Izazovi: komunikacija, koordinacija, i izgradnja povjerenja.
1. Aktivno slušanje i timski rad:
* Poboljšava razumijevanje, smanjuje nesporazume, i potiče suradnju.
1. Metode za poboljšanje interkulturalnih komunikacijskih vještina:
* Trening, simulacije, mentorstvo, studiranje jezika, i razmjena iskustava.
1. Kako tehnologija utječe na razvoj vizualnih medija:
* Napredak u softverima za dizajn, pristup globalnim tržištima, i digitalna distribucija.
1. Koji su izazovi interkulturalne komunikacije u globalnim timovima?
* Izazovi uključuju jezične barijere, različite kulturne norme, i različite stilove komunikacije.
1. Kako stereotipi mogu utjecati na međukulturalnu komunikaciju?
* Stereotipi mogu dovesti do predrasuda, nesporazuma, i smanjene učinkovitosti komunikacije.
1. Koje su prednosti interkulturalne kompetencije u međunarodnom poslovanju?
	* Prednosti uključuju bolje razumijevanje tržišta, poboljšanu suradnju s međunarodnim partnerima, i povećanu konkurentnost.
2. Kako razviti interkulturalnu osjetljivost među zaposlenicima?
* Razvijanjem svijesti kroz treninge, kulturne radionice, i promicanjem otvorenog dijaloga.
1. Koje su ključne strategije za prevladavanje kulturoloških barijera u poslovanju?
	* Edukacija o kulturi, prilagodba komunikacijskih stilova, i korištenje kulturnih posrednika.

**PITANJA FOKUSIRANA NA ISHOD 4:**

1. Kreiranje odgovora na pitanje "Što ako?" prema 4MAT sustavu prezentacije:
* Prikazivanje mogućnosti i posljedica korištenja određene ideje ili metode.
1. Osnovni sadržaj bez kojeg životopis (CV) nema smisla:
* Osobni podaci, obrazovanje, radno iskustvo, vještine, nagrade, interesi, i preporuke.
1. Načini prezentiranja informacija prilagođene vizualnim reprezentativnim sustavima:
* Grafički prikazi, slike, mape, dijagrami, infografike, i vizualizacije podataka.
1. Korisni i učinkoviti načini neverbalnog nastupa tijekom razgovora za posao:
* Održavanje kontakta očima, čvrst stisak ruke, osmijeh, uspravno držanje, i kontrolirani pokreti ruku.
1. Savjeti za pripremu razgovora za posao:
* Istraživanje tvrtke, vježbanje odgovora na pitanja, priprema relevantnih primjera, odabir profesionalne odjeće, i dolazak na vrijeme.
1. Informacije koje treba sadržavati kvalitetan životopis (CV):
* Kontakt informacije, profesionalno iskustvo, obrazovanje, ključne vještine, postignuća, i relevantne certifikate.
1. Kako se pripremiti za poslovni intervju:
* Istražiti kompaniju, vježbati odgovore, pripremiti pitanja za poslodavca, i odabrati profesionalnu odjeću.
1. Karakteristike kvalitetno napisanog životopisa:
* Strukturiran, uredan, prilagođen poslodavcu, gramatički ispravan, i relevantan.
1. Bitni koraci za djelotvorno uvjeravanje na poslovnom intervjuu:
* Izgradnja vjerodostojnosti, jasni argumenti, razumijevanje publike, uspostavljanje zajedničkog područja, i učinkovita komunikacija.
1. Kako se uspješno predstaviti na poslovnom intervjuu:
* Istaknuti ključne vještine i iskustva, pokazati interes za poziciju, i odgovarati jasno i sažeto.
1. Što znači biti asertivan u poslovnoj komunikaciji:
* Jasno izražavanje vlastitih mišljenja i osjećaja, bez ugrožavanja prava drugih.
1. Kako prilagoditi životopis specifičnom radnom mjestu:
* Istaknuti relevantne vještine i iskustva, koristiti ključne riječi iz oglasa, i prilagoditi format.
1. Najčešće greške pri pisanju životopisa:
* Gramatičke pogreške, predugačak životopis, nerelevantne informacije, i neuredan format.
1. Ključne stavke koje treba proučiti prije odlaska na intervju:
* Informacije o kompaniji, opis radnog mjesta, vlastite vještine i iskustva, i moguće odgovore na pitanja.
1. Korisni savjeti za uspješno vođenje poslovnog intervjua:
* Pokažite profesionalizam, pripremite se unaprijed, budite jasni i sažeti, i pokažite interes za poziciju.
1. Korištenje vizualnih elemenata za poboljšanje prezentacije:
* Korištenje slika, grafikona, dijagrama, videozapisa, i prezentacijskih softvera.
1. Strategije za smanjenje treme prije i tijekom prezentacije:
* Priprema i vježbanje, pozitivno razmišljanje, kontrola disanja, i fokus na poruku.
1. Strukturiranje prezentacije za maksimalan učinak:
* Jasna uvodna izjava, logičan tijek informacija, korištenje vizualnih pomagala, i zaključak koji ističe ključne točke.
1. Tehnike za održavanje pažnje publike tijekom prezentacije:
* Interaktivni elementi, vizualni materijali, pričanje priča, postavljanje pitanja, i variranje tona glasa.
1. Evaluacija uspješnosti prezentacije i dobivanje konstruktivne povratne informacije:
* Traženje povratne informacije od publike, analiza vlastitog nastupa, i korištenje povratnih informacija za poboljšanje.
1. Koje su karakteristike dobrog cover lettera (prijave za posao)?
* Personaliziran, jasno izražen motiv za prijavu, naglašavanje ključnih vještina i iskustava, i gramatički ispravan.
1. Kako učinkovito koristiti LinkedIn za profesionalno umrežavanje?
* Redovito ažuriranje profila, povezivanje s relevantnim kontaktima, dijeljenje profesionalnog sadržaja, i sudjelovanje u grupama.
1. Koje su najvažnije vještine za uspješan poslovni intervju?
* Komunikacijske vještine, priprema, samopouzdanje, prilagodljivost, i sposobnost rješavanja problema.
1. Kako pisati profesionalne emailove u poslovnom okruženju?
* Jasno i sažeto, s profesionalnim tonom, pravilnom gramatičkom strukturom, i relevantnim informacijama.
1. Koje su najčešće tehnike za smanjenje stresa tijekom poslovnog intervjua?
* Tehnike disanja, pozitivno razmišljanje, priprema unaprijed, i vizualizacija uspjeha.