**KARTA PRACY 3**

**FORMUŁOWANIE PYTAŃ ZAMKNIĘTYCH**

Podaj własne przykłady różnych rodzajów pytań zamkniętych w kwestionariuszu ankiety, uzupełniając tabelę. Możesz oprzeć się na badaniu potrzeb szkoleniowych na dowolny temat. Pytania skieruj do pracowników.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NAZWA** | **OPIS** | **PRZYKŁAD** | **TWÓJ WŁASNY PRZYKŁAD** |
| Dychotomiczne | Pytanie, oferuje dwie możliwości odpowiedzi. W odpowiedzi należy zaznaczyć wybraną. | Czy w ciągu ostatniego roku uczestniczyłeś w jakimś szkoleniu zawodowym?  TAK □ NIE □ | Czy Twoi koledzy z pracy uczestniczyli w kursach zawodowych w ciągu ostatnich 2 lat?  TAK □ NIE □ |
| Wielorakiego wyboru\*\* | Pytanie oferuje trzy lub więcej możliwych odpowiedzi. Można zaznaczyć dowolną ilość odpowiedzi\* | W jakim z niżej wymienionych kursów doskonalących chciałbyś uczestniczyć?   1. Manager gastronomii, 2. Barman, 3. Marketing gastronomiczny; 4. Zarządzanie i rozwój firmy sieciowej. |  |
| Według skali Likerta\*\* | Odpowiedź ma określić z jaką mocą respondent zgadza się lub nie z podanym stwierdzeniem. Polega na zaznaczeniu wybranego stwierdzenia. | Pracownicy z długim stażem chętniej uczestniczą w szkoleniach   * zdecydowanie nie, * nie, * ani tak ani nie, * tak, * zdecydowanie tak. |  |
| Zróżnicowane semantycznie\*\* | Skala odpowiedzi zawiera się między skrajnymi cechami. Należy zaznaczyć wybraną cechę. | Nasz szef kuchni to   * partacz, * przeciętny kucharz, * niezły kucharz, * profesjonalista. |  |
| Skala ważności\*\* | Skala odpowiedzi zawiera się pomiędzy określeniami „nadzwyczaj ważne” i „nieistotne”. Należy zaznaczyć wybrane określenie. | Możliwość uczestniczenia w szkoleniach jest dla mnie   * nadzwyczaj ważna, * bardzo ważna, * czasami ważna, * niezbyt ważna, * nieistotna. |  |
| Skala oceny\*\* | Skala odpowiedzi zawiera się pomiędzy określeniami „wspaniałe” a „złe”. Należy zaznaczyć wybrane określenie. | Firmy szkoleniowe w moim województwie organizują kursy   * wspaniałe, * bardzo dobre, * dobre, * zadowalające, * złe. |  |
| Skala intencji korzystania z zakupu, usługi\*\* | Skala odpowiedzi określa stopień zdecydowania co do korzystania z zakupu, usługi. Należy zaznaczyć wybrane stwierdzenie. | Jeśli dostaniesz ofertę ciekawych kursów doskonalących, czy skorzystasz z nich?   * zdecydowanie skorzystam, * prawdopodobnie skorzystam, * nie jestem pewien (pewna), * raczej nie, * zdecydowanie nie. |  |

\*pytania tego typu w niektórych przypadkach lepiej formułować w formie półotwartej, dając możliwość respondentowi udzielenia innej niż wymienione odpowiedzi. Np.

W jakim z niżej wymienionych kursów doskonalących chciałbyś uczestniczyć?

1. Manager gastronomii,
2. Barman,
3. Marketing gastronomiczny;
4. Zarządzanie i rozwój firmy sieciowej,
5. Inne (podaj jakie) ………………………………………………………………………………………………………………….

\*\* odpowiedzi do wyboru zaznacza się według instrukcji: podkreśla, zakreśla, wpisuje „x” w odpowiednie pole itp.

Opracowanie na podstawie tablicy 3.6 w: B. Żurawnik, W. Żurawnik, Zarzadzanie marketingiem w przedsiębiorstwie, PWE Warszawa 1996.