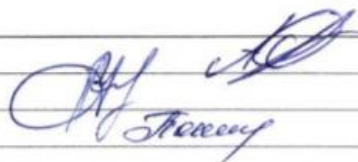


ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ПРИЕМ 2020 г.
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ очно-заочная

Договоры и сделки

Направление подготовки/ специальность	38.04.02 Менеджмент		
Образовательная программа (направленность (профиль))	Экономика и управление на предприятии нефтегазовой отрасли		
Специализация	Экономика и управление на предприятии нефтегазовой отрасли		
Уровень образования	высшее образование - магистратура		
Курс	1	семестр	1
Трудоемкость в кредитах (зачетных единицах)	3		

Директор ШИП
Руководитель ООП
Преподаватель



Осадченко А.А.
Чистякова Н.О.
Пожарницкая О.В.

2020 г.

1. Роль дисциплины «Договоры и сделки» в формировании компетенций выпускника:

Элемент образовательной программы (дисциплина, практика, ГИА)	Семестр	Код компетенции	Наименование компетенции	Составляющие результатов освоения (дескрипторы компетенций)	
				Код	Наименование
Договоры и сделки	1	ПК(У)-5	Владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	ПК(У)-5.ВЗ	Владеет способностью применения методического инструментария по сопровождению процесса заключения договоров и сделок
				ПК(У)-5.УЗ	Умеет осуществлять устного и письменного взаимодействия при формировании коммуникации с экономическими агентами на рынках в глобальной среде

2. Показатели и методы оценивания

Планируемые результаты обучения по дисциплине		Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование раздела дисциплины	Методы оценивания (оценочные мероприятия)
Код	Наименование			
РД-1	Применять знания правового обеспечения переговорного процесса на всех этапах жизненного цикла	ПК(У)-5	Раздел (модуль) 1. Правовые особенности заключения договоров и сделок	ИДЗ, реферат, тестирование, зачёт
РД-2	Применять навыки работы с литературными источниками и Интернет-сайтами с использованием специализированных баз данных в области теории и практики заключения сделок и управления проектами		Раздел (модуль) 1. Правовые особенности заключения договоров и сделок	ИДЗ, тестирование, зачёт
РД -3	Анализировать, систематизировать, обобщать, оценивать, интерпретировать и представлять полученную информацию в области теории и практики по сопровождению процесса заключения договоров и сделок		Раздел (модуль) 2. Особенности переговорного процесса	Тестирование, ИДЗ, зачёт
РД-4	Выражать четко и понятно свои мысли, отстаивать свои убеждения и брать ответственность за свои решения в области экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков		Раздел (модуль) 2. Особенности переговорного процесса	Тестирование, зачёт

3. Шкала оценивания

Порядок организации оценивания результатов обучения в университете регламентируется отдельным локальным нормативным актом – «Система оценивания результатов обучения в Томском политехническом университете (Система оценивания)» (в действующей редакции). Используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов обучения. Итоговая оценка (традиционная и литерная) по видам учебной деятельности (изучение дисциплин, УИРС, НИРС, курсовое проектирование, практики) определяется суммой баллов по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации (итоговая рейтинговая оценка - максимум 100 баллов).

Распределение основных и дополнительных баллов за оценочные мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации устанавливается календарным рейтинг-планом дисциплины.

Рекомендуемая шкала для отдельных оценочных мероприятий входного и текущего контроля

% выполнения задания	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90%÷100%	«Отлично»	Отличное понимание предмета, всесторонние знания, отличные умения и владение опытом практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, их качество оценено количеством баллов, близким к максимальному
70% - 89%	«Хорошо»	Достаточно полное понимание предмета, хорошие знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество ни одного из них не оценено минимальным количеством баллов
55% - 69%	«Удовл.»	Приемлемое понимание предмета, удовлетворительные знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество некоторых из них оценено минимальным количеством баллов
0% - 54%	«Неудовл.»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

4. Шкала для оценочных мероприятий зачета

Степень сформированности результатов обучения	Балл	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90% ÷ 100%	90 ÷ 100	«Отлично»	Отличное понимание предмета, всесторонние знания, отличные умения и владение опытом практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, их качество оценено количеством баллов, близким к максимальному
70% ÷ 89%	70 ÷ 89	«Хорошо»	Достаточно полное понимание предмета, хорошие знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество ни одного из них не оценено минимальным количеством баллов
55% ÷ 69%	55 ÷ 69	«Удовл.»	Приемлемое понимание предмета, удовлетворительные знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество некоторых из них оценено минимальным количеством баллов
55% ÷ 100%	55 ÷ 100	«Зачтено»	Результаты обучения соответствуют минимально достаточным требованиям
0% ÷ 54%	0 ÷ 54	«Неудовл.»/ «Не зачтено»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

5. Перечень типовых заданий

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
1.	Тестирование	Вопросы: 1. К какому виду условия договора относится информация о предмете договора? 2. Универсальные тактические приемы ведения переговоров? 3. Тактические приемы в процессе заключения сделки?
2.	Реферат	Тематика рефератов:

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		1. Коммуникации и их виды 2. Основные виды договор в НГК. Их характеристика и особенности 3. Правовые особенности заключения экспортных контрактов на поставку углеводородов
3.	ИДЗ, защита ИДЗ	Вопросы: 1. Реагирование и взаимодействие в переговорном процессе 2. В отношении заключения сделок, в каких случаях молчание признается согласием на совершение? 3. В отношении односторонних сделок, в каких случаях сделка может создавать обязанности для других лиц?
4.	Зачёт	Вопросы для подготовки к зачёту: 1. Виды договоров и сделок. 2. Классификация договоров. 3. Основные положения в договоре. 4. Обязанность исполнения. Ответственность за неисполнение исполнения. 5. Условия договора: существенные, обычные, случайные. 6. Действие договора. Цена договора. Сроки действий в договоре. 7. Сущность и понятие сделок. 8. Простая письменная форма, оферта, акцепт. 9. Основные виды договор в НГК. Их характеристика и особенности. 10. Этапы переговорного процесса: Формулирование цели переговоров. 11. Подготовка к деловым переговорам. 12. Проведение деловых переговоров. 13. Заключение сделки. 14. Организационные моменты. 15. Технические вспомогательные средства. 16. Подготовка содержательной части переговоров. 17. Планирование процесса переговоров. 18. Тактические приемы в процессе заключения сделки: отсрочка, запугивание через косвенные источники, блеф, создание неудобства, уровень полномочий, угроза. 19. Негативный исход переговоров. 20. Позитивный ход переговоров. 21. Конструктивные приемы ведения переговоров.

6. Методические указания по процедуре оценивания

Оценочные мероприятия		Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания													
1.	Тестирование	Тестирование проводится после изучения теоретического материала каждой темы дисциплины. Тестирование проводится в компьютерной или письменной форме. При письменной форме тестирования тест содержит 3 варианта, каждый вариант состоит из 3 вопросов, при компьютерном тестировании выбор варианта и вопросов происходит автоматически. Критерии оценивания тестирования: <table><tr><td>Критерий</td><td>4-5 баллов</td><td>3-2 балла</td><td>1-0 баллов</td><td>Итого</td></tr><tr><td>1. Выполнение тестовых заданий</td><td>Правильный ответ на вопрос тестового задания</td><td>Частично правильный ответ на вопрос тестового задания</td><td>Не правильный ответ на вопрос тестового задания</td><td>15 баллов</td></tr></table> Максимальный балл за тестирование 5 баллов. Тест считается успешно выполненным при получении студентом 3 баллов. Итоговая оценка за семестр рассчитывается на основе полученной суммы баллов в результате текущего контроля, и баллов, набранных при заключительном контроле знаний на экзамене.				Критерий	4-5 баллов	3-2 балла	1-0 баллов	Итого	1. Выполнение тестовых заданий	Правильный ответ на вопрос тестового задания	Частично правильный ответ на вопрос тестового задания	Не правильный ответ на вопрос тестового задания	15 баллов
Критерий	4-5 баллов	3-2 балла	1-0 баллов	Итого											
1. Выполнение тестовых заданий	Правильный ответ на вопрос тестового задания	Частично правильный ответ на вопрос тестового задания	Не правильный ответ на вопрос тестового задания	15 баллов											
2.	Реферат	5-4 баллов - обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем, соблюдены требования к оформлению; 3 балла - основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочеты, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объем реферата выдержан более чем на 50%, имеются упущения в оформлении; 2-1 балла - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в оформлении работы.													
3.	ИДЗ, защита ИДЗ	10-8 баллов студент получает при полном выполнении задания, без замечаний: приведены расчетная и графическая части; 7-5 баллов студент получает при верном выполнении расчетной части и неточностях в графической части; 4-1 балла студент получает, если в расчетах и в графической части имеются незначительные неточности; 0 баллов – расчеты выполнены не верно, отсутствует графическая часть.													
4.	Зачёт	В рамках изучаемых разделов дисциплины осуществляется текущее оценивание степени освоения студентами изученного материала. Проверка освоения лекционного материала проводится путем фронтального опроса на каждом практическом занятии. Проверка освоения материала практических занятий проводится по результатам выполнения практических работ,													

	Оценочные мероприятия	Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания														
		индивидуальных и групповых домашних заданий. Допуск по итогу текущего контроля рассчитывается на основе суммы баллов, набранных за все виды оценочных мероприятий. Для допуска к зачету студенту необходимо набрать 55 баллов и более по всем видам запланированных оценочных мероприятий. Зачет проводится на второй конференц неделе в форме письменного итогового тестирования по всем разделам изучаемой дисциплины. Зачетный билет состоит из 10 вариантов. Каждый вариант содержит 10 вопросов в тестовой форме. Критерии оценивания зачетной работы: <table><tr><th>Критерий</th><th>2 балла</th><th>1 балл</th><th>0 баллов</th><th>Итого</th></tr><tr><td>1. Выполнение тестовых заданий</td><td>Правильный ответ на вопрос тестового задания</td><td>Частично правильный ответ на вопрос тестового задания</td><td>Не правильный ответ вопрос тестового задания</td><td>20 баллов</td></tr></table> Максимальный балл за зачет 20 баллов. Зачет считается успешно выполненным при получении студентом 12 баллов. Итоговая оценка за семестр рассчитывается на основе полученной суммы баллов в результате текущего контроля, и баллов, набранных при заключительном контроле знаний на зачете.					Критерий	2 балла	1 балл	0 баллов	Итого	1. Выполнение тестовых заданий	Правильный ответ на вопрос тестового задания	Частично правильный ответ на вопрос тестового задания	Не правильный ответ вопрос тестового задания	20 баллов
Критерий	2 балла	1 балл	0 баллов	Итого												
1. Выполнение тестовых заданий	Правильный ответ на вопрос тестового задания	Частично правильный ответ на вопрос тестового задания	Не правильный ответ вопрос тестового задания	20 баллов												

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

КАЛЕНДАРНЫЙ РЕЙТИНГ-ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ
2020/2021 учебный год

ОЦЕНКИ			Дисциплина <i>Договоры и сделки</i> по направлению <i>38.04.02 Менеджмент</i>	Лекции	7	час.
«Отлично»	A	90 - 100 баллов		Практ. занятия	14	час.
				Лаб. занятия	-	час.
«Хорошо»	B	80 – 89 баллов		Всего ауд. работа	21	час.
	C	70 – 79 баллов		CPC	87	час.
«Удовл.»	D	65 – 69 баллов		ИТОГО	108	час.
	E	55 – 64 баллов				
Зачтено	P	55 - 100 баллов				
Неудовлетворительно / незачтено	F	0 - 54 баллов			3	з.е.

Результаты обучения по дисциплине:

РД1	Применять знания правового обеспечения переговорного процесса на всех этапах жизненного цикла
РД2	Применять навыки работы с литературными источниками и Интернет-сайтами с использованием специализированных баз данных в области теории и практики заключения сделок и управления проектами
РД3	Анализировать, систематизировать, обобщать, оценивать, интерпретировать и представлять полученную информацию в области теории и практики по сопровождению процесса заключения договоров и сделок
РД4	Выражать четко и понятно свои мысли, отстаивать свои убеждения и брать ответственность за свои решения в области экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков

Оценочные мероприятия:

Оценочные мероприятия		Кол-во	Баллы
Текущий контроль:			
ТК1	Тестирование	3	30
ТК2	Защита ИДЗ	1	10
ТК3	Семинар	1	12
ТК4	Реферат	1	60
ИТОГО			100

Неделя	Дата начала недели	Результат обучения по дисциплине	Учебная деятельность	Кол-во часов		Оценочное мероприятие	Кол-во баллов	Информационное обеспечение		
				Ауд.	Сам.			Учебная литература	Интернет-ресурсы	Видео-ресурсы
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5-6		РД1 РД2	Лекция. Основные понятия. Виды договоров и сделок	2		П		ОСН 1 ОСН 2	ЭР 1	ВР 1
			Практическое занятие. Классификация договоров. Основные положения и характеристики принципов договоров.	2	4	П				
			Реферат: Основные виды договор в НГК. Их характеристика и особенности		6	ДП1	15			
			ИДЗ Основные понятия и положения сделок и договоров.		4		20			
7-8		РД1 РД2	Лекция. Основные положения о договоре.	1		П		ОСН 1 ОСН 2 ДОП1	ЭР 1	
			Практическое занятие. Составление предварительного договора купли-продажи нефтебазы	2	4	П, ТК1				
			Практическое занятие. Особенности крупнейших сделок на рынке нефти и газа.	2	4					
			Тестирование		6		10			
			ИДЗ Решение кейса.		12	ЭР1	15			
9-10		РД3 РД4	Лекция. Подготовка и проведение деловых переговоров.	2		П		ОСН 1 ДОП 3	ЭР 1	ВР 1
			Лекция. Заключение сделки.	2						
			Практическое занятие. Наступательные манипулятивные техники.	2	6	П, ТК2				
			Практическое занятие. Роли манипуляторов в переговорном процессе.	2	6					
			ИДЗ Манипуляция.		10		5			
			ИДЗ Защита от манипуляций		10	ЭР1	5			
11		РД3 РД4	Практическое занятие. Тактические приемы в процессе заключения сделки: отсрочка, запугивание через косвенные источники, блеф, создание неудобства, уровень полномочий, угроза.	2	4	П		ОСН 1	ЭР 1	
			Практическое занятие. Конструктивные приемы ведения переговоров.	2	5	П				ВР 1
			Тестирование		6		10			
			Всего по текущей аттестации				80			
			Зачёт				20			
			Общий объем работы по дисциплине	21	87		100			

Информационное обеспечение:

№ (код)	Основная учебная литература (ОСН)
ОСН 1	Кузин, Андрей Юрьевич. Искусство ведения переговоров: практикум [Электронный ресурс] / А. Ю. Кузин, Ю. И. Кузина; Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ). — 1 компьютерный файл (pdf; 368 KB). — Томск: Изд-во ТПУ, 2010. — Заглавие с титульного экрана. — Электронная версия печатной публикации. — Доступ из корпоративной сети ТПУ. — Системные требования: Adobe Reader. Схема доступа: http://www.lib.tpu.ru/fulltext2/m/2011/m168.pdf
ОСН 2	Кузнецов, И. Н. Деловое общение : учебное пособие / И. Н. Кузнецов. — 6-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 524 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93544 (дата обращения: 05.05.2018). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
№ (код)	Дополнительная учебная литература (ДОП)
ДОП 1	Бойкова, Оксана Сергеевна. Торговое право : учебное пособие [Электронный ресурс] / О. С. Бойкова. — 1 компьютерный файл (pdf; 1.1 MB). — Москва: Дашков и К, 2009. — Заглавие с титульного экрана. — Доступ из корпоративной сети ТПУ. — Системные требования: Adobe Reader. Схема доступа: http://www.lib.tpu.ru/fulltext2/m/2010/consultant/boikova.pdf (контент)

№ (код)	Название электронного ресурса (ЭР)	Адрес ресурса
ЭР 1	Договоры и сделки	https://stud.lms.tpu.ru/course/view.php?id=359
№ (код)	Видеоресурсы (ВР)	Адрес ресурса
ВР 1	Видео «Деловое общение»	Техника заключения сделки [Мультимедиа CD-ROM]: Видеотренинг. – Мультимедиа ресурсы. – М.: Кордис Медиа, 2009. – 1 CD-ROM + Прилож.: Методич. пособие + руководство пользователя. – Содерж.: Учебный фильм. Типовые ситуации в игровых видеосюжетах. Комментарии специалистов.