

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ПРИЕМ 2017 г.
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ очная

ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Направление подготовки/ специальность	27.03.05 «Иноватика»		
Образовательная программа (направленность (профиль))	Иноватика		
	Предпринимательство в инновационной деятельности		
Уровень образования	высшее образование - бакалавриат		
Курс	4	семестр	8
Трудоемкость в кредитах (зачетных единицах)	3		

Директор ШИП
Руководитель ООП
Преподаватель

	А.А. Осадченко
	А.А. Корниенко
	Е.Г. Леонтьева

2020 г.

1. Роль дисциплины «Искусство ведения переговоров» в формировании компетенций выпускника:

Элемент образовательной программы (дисциплина, практика, ГИА)	Семестр	Код компетенции	Наименование компетенции	Результаты освоения ООП	Составляющие результатов освоения (дескрипторы компетенций)	
					Код	Наименование
Искусство ведения переговоров	8	УК(У)-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке российской федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Р1 Р7	УК(У)-4.В6	Владение навыком выступления с публичной речью
					УК(У)-4.У7	Умение проводить переговоры
					УК(У)-4.У8	Умение ясно и четко выражать свои мысли, осуществлять эффективную деловую коммуникацию
					УК(У)-4.У9	Умение следовать этике деловой коммуникации
					УК(У)-4.У10	Умение готовить устную публичную речь, вести дискуссию и полемику
					УК(У)-4.36	Знание лексики делового языка, правил устной и письменной речи
					УК(У)-4.37	Знание основ публичного выступления и аргументации точки зрения
					УК(У)-4.38	Знание методов ведения дискуссии
					УК(У)-4.310	Знание правила оформления деловых документов

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	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке российской федерации и иностранном(ых) языке(ах), выступать с публичной речью.	УК(У)-4	Раздел 1. Искусство ведения переговоров. Введение	Опрос Семинар Экзамен
РД-2	Умение проводить переговоры, ясно и четко выражать	УК(У)-4	Раздел 2. Поведение на	Опрос Семинар

	свои мысли, осуществлять эффективную деловую коммуникацию, следовать этике деловой коммуникации, готовить устную публичную речь, вести дискуссию и полемику.		различных стадиях переговоров	Кейс Экзамен
РД-3	Знание лексики делового языка, правил устной и письменной речи основ публичного выступления и аргументации точки зрения, основ презентации, методов ведения дискуссии, правил оформления деловых документов	УК(У)-4	Раздел 3. Анализ переговорного процесса Раздел 4. Уловки в переговорах Раздел 5. Гарвардский проект переговоров	Контрольная работа Презентация Тест Кейс Опрос Экзамен

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

Шкала для оценочных мероприятий экзамена

% выполнения заданий экзамена	Экзамен, балл	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90%÷100%	18 ÷ 20	«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%	14 ÷ 17	«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%	11 ÷ 13	«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%	0 ÷ 10	«Неудовл.»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

Шкала для оценочных мероприятий и дифференцированного зачета / 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

4. Перечень типовых заданий

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
1.	Опрос	Вопросы: 1. Что такое переговоры, и какие существуют альтернативы переговоров? 2. Какие цели стоят в каждой из стадий ведения переговоров? 3. Что следует и не следует делать на каждой стадии переговоров? 4. Что такое сигналы в переговорах?
2.	Тестирование	Вопросы: 1. Мы должны вести переговоры, когда: а) было бы знаком слабости сдаться; б) мы нуждаемся в них больше, чем они – в нас; в) обе стороны могут сказать «нет»; г) они нуждаются в нас больше, чем мы в них. 2. Цена «точки входа» - это: а) цена, которую они предпочитают;

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		б) цена, которую они должны получить по их мнению; в) цена, которую мы предпочитаем для них; г) разумная стартовая цена. 3. Диапазон переговоров - это: а) диапазон между ценами «выходов» партнеров; б) диапазон между ценами «выхода» и «входа»; в) диапазон между ценами «входов» партнеров; г) диапазон между ценами «входа» и «выхода»
3.	Презентация	Презентация готовится студентом по избранной теме с применением им всех усвоенных в процессе обучения технологий. Работа может быть выполнена 2-3 студентам, но при этом важно, чтобы каждый из них выступил в роли презентующего. При подготовке презентации следует учитывать: 1. Целевая аудитория выступления. 2. Форма подачи выступления. 3. Структура выступления. 4. Цель выступления. 5. Технологии воздействия на аудиторию, применяемые в выступлении. 6. Аргументация и контраргументация, использованные в выступлении.
4.	Семинар	Вопросы: 1. Каковы основные техники аргументации? 2. Какова структура коммерческого предложения? 3. Как подготовиться к телефонному разговору? 4. Как защититься от агрессии во время переговоров? 5. Как поддерживать интерес клиента с помощью деловой переписки?
5.	Контрольная работа	Вопросы: 1. Каковы основные стили ведения переговоров? 2. Как определить, на чьей стороне сила в переговорах? 3. Каковы действия сильной и слабой сторон в переговорном процессе?
6.	Кейс-задание	Пример кейса «Комфортный холод» Восемь недель назад <u>коммерческая группа</u> Санкт-Петербурга <u>«Арго»</u> открыла свой только что отстроенный розничный магазин в престижном районе города. Она инвестировала приличную сумму в маркетинговые исследования отношений населения к различным видам замороженных продуктов. Морозильная система была изготовлена и установлена <u>коммерческой группой «Русхолод»</u> за \$25000. Также был подписан контракт на текущее техническое обслуживание оборудования, по которому «Русхолод» должна обеспечивать также и экстренную техпомощь, при условии, что получит сигнал о неисправностях в 2-х часовой интервал. «Арго» должна была

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		оплачивать эти услуги по \$1875 ежегодно (первый год обслуживать «Арго» бесплатно). «Русхолод» находился за городской чертой, 130 км севернее нового магазина «Арго» и обслуживал своих клиентов в радиусе 150 км от своего расположения. В пятницу в 14 часов на холодильнике для рыбных деликатесов сработал сигнал «температурной тревоги». Датчик показал повышение температуры на 3-5 ° С от нормы. Продавец из магазина позвонила в «Русхолод» и попросила прислать инженера. Она согласилась с тем, что отклонение в температуре не очень серьезное для немедленного приезда специалиста, и дала согласие на то, чтобы отложить визит мастера до утра следующего дня. Это подходило «Русхолоду», т.к. в этот день все инженеры, обслуживающие холодильные установки работали по заказу далеко от магазина «Арго». Когда на следующий день, в 8 утра, зам. Управляющего открыл магазин, он обнаружил, что вся морозильная система не работает на протяжении нескольких часов и температура в морозильных камерах близка к комнатной. Спасти товар было уже невозможно, и еще нужно было убирать его из холодильных камер. Ущерб по товару составил \$4000. Чтобы дополнить картину, нужно добавить, что инженер явилась в 11 утра вместо 8, как ожидалось. Она оправдывалась тем, что работала до 2 часов ночи 200 км. Отсюда, заступила на дежурство в 9:00 и добралась до «Арго» так быстро, как только могла. – Тем временем, зам. Управляющего магазина звонил разным людям в «Русхолод», выражая различные степени гнева по поводу того, что случилось в пятницу, и окончательно разъярился, узнав о том, что инженер явилась позже, чем должна. Ему сказали, ссылаясь на разговор с сотрудницей магазина, которая в предыдущий день звонила в «Русхолод», что датчик не определил «критическое» отклонение температуры ни в 14 часов, ни даже в 8 вечера, когда магазин закрывали. Если судить по словам персонала магазина, температура больше не повышалась и не было причин пересматривать решение «не-экстренной» проблемы. Зам. Управляющего заявил, что персонал не имел полномочий решать что-либо с представителями «Русхолода» об обслуживании холодильных установок, а также то, что сотрудницу явно «переубедили» (позже это описывалось как «запугали») те, кто принимал звонок. И это – «абсолютно неприемлемо». Его позиция ослаблялась тем, что он не мог объяснить, почему его служащая не поставила его самого или же другого управляющего в известность по поводу повышения температуры на датчике холодильника, а также об отсрочке в обслуживании специалистами «Русхолода». Когда же охрана «Арго» звонила в Региональный офис компании с целью информировать о повышении температуры в системе, им было сказано, что «офис в курсе» (т.к. сотрудница магазина позвонила им в 14:30 и сообщила, что она вызвала инженера из «Русхолода» и что инженер будет утром следующего дня). Офицер охраны получил тот же ответ и ночью, когда перезвонил дежурной «Русхолода» и еще раз предупредил о том, что температура повышается и на датчиках других морозильных камер. В Региональном офисе «Арго» вообще поняли, что инженер «Русхолода» скоро приедет на место и разберется с ситуацией. Они не перезвонили ни в магазин, ни в «Русхолод» для того, чтобы проверить свое предположение. Первоначальные звонки между «Арго» и «Русхолодом» содержали сплошные взаимные обвинения. «Арго» настаивал на том, что инженер «Русхолода» должна была прибыть на место вовремя, в 8 утра, а не в 11. Из «Русхолода» отвечали, что никаким образом не могут нести ответственность за произошедшее, так как их никто не информировал об ухудшении ситуации; ни магазин, ни Региональный офис «Арго». А прямого выхода на датчики холодильных систем «Арго», как и на какие-то ни было датчики других их клиентов, у «Русхолода» нет.

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		«Арго» же подсчитывал убытки. Они составили \$5600. \$4000 – товар, \$1400 – потерянная прибыль, и \$200 – работа персонала по вывозу испорченного товара в выходные дни. Это было ударом по репутации «Арго» перед покупателями, особенно из-за того, что магазин только что открылся в новом престижном районе города, а оборудованию было 8 недель «от роду». Они потребовали от «Русхолода» выплатить компенсацию и предупредили о том, что их («Русхолода») репутация также находится под угрозой, и, если об этом инциденте станет известно в Главном офисе «Арго» в Москве, «Русхолоду» могут отказать в сотрудничестве (техобслуживание 56 магазинов по стране и контракты о поставке холодильного оборудования в новые магазины – по одному магазину в месяц в течение следующих 2-х лет). Насколько серьезное значение имело для «Русхолода» такое заявление – можно только гадать, но деловые отношения между компаниями находились до какой-то степени на грани разрыва. Для обсуждения решения проблемы была устроена встреча представителей «Русхолода» и «Арго». Вопросы к кейсу: 1. Каковы главные общие интересы у групп? 2. Насколько сильно должна «Арго» «давить» насчет компенсации? 3. Должна ли «Русхолод» сопротивляться или заплатить компенсацию? 4. Какое предложение может выдвинуть «Арго» для скорейшего разрешения этого спора? 5. Что может уменьшить шансы компаний в скорейшем разрешении проблемы?
7.	Экзамен	Вопросы к экзамену: 1. Как быстро подготовиться к переговорам? 2. Каковы основные уловки, используемые в переговорах? 3. Каковы основные методы борьбы с уловками? 4. В чем отличие гарвардского варианта ведения переговоров от мягкого и жесткого подходов?

5. Методические указания по процедуре оценивания

	Оценочные мероприятия	Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания
1.	Опрос	Одним из основных способов проверки и оценки знаний студентов по дисциплине является устный опрос, проводимый на семинарских занятиях. Устный опрос является формой текущего контроля и проводится индивидуально. Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к устному опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развёрнутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении

Оценочные мероприятия		Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания				
		оценки преподаватель учитывает: 1. правильность ответа по содержанию, 2. его последовательность, 3. самостоятельность суждений и выводов, 4. умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.				
		Критерий	7-9 баллов	5-6 баллов	0-5 баллов	Итого
		Опрос	Правильный и полный ответ	Частично правильный ответ на вопрос	Неправильный ответ на вопрос	18 баллов
2.	Тестирование	Тест – это объективное стандартизированное измерение, поддающееся количественной оценке, статистической обработке и сравнительному анализу. Тест состоит из конечного множества тестовых заданий, которые предъявляются в течение установленного промежутка времени в последовательности, определяемой алгоритмом тестирующей программы. В базе тестовых заданий используются следующие формы тестовых заданий: задания открытой формы, задания закрытой формы, задания на установление соответствия, задания на установление правильной последовательности.				
		Критерий	9-10 баллов	5-8 баллов	0-5 баллов	Итого
		Выполнение теста	Правильный и полный ответ	Частично правильный ответ на вопрос	Неправильный ответ на вопрос	10 баллов
3.	Презентация	Мультимедийные презентации - это вид самостоятельной работы студентов по созданию наглядных информационных пособий, выполненных с помощью мультимедийной компьютерной программы PowerPoint (приложение 14). Этот вид работы требует координации навыков студента по сбору, систематизации, переработке информации, оформления её в виде подборки материалов, кратко отражающих основные вопросы изучаемой темы, в электронном виде. То есть создание материалов-презентаций расширяет методы и средства обработки и представления учебной информации, формирует у студентов навыки работы на компьютере. Материалы-презентации готовятся студентом в виде слайдов с использованием программы Microsoft PowerPoint. В качестве материалов-презентаций могут быть представлены результаты любого вида внеаудиторной самостоятельной работы, по формату соответствующие режиму презентаций. Затраты времени на создание презентаций зависят от степени трудности материала по теме, его объёма, уровня сложности создания презентации, индивидуальных особенностей студента и определяются преподавателем. Требование к студентам по подготовке и презентации доклада на занятиях. 1. Доклад - это сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию. 2. Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме занятия. 3. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям образовательной организации и быть указаны в докладе. 4. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. 5. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. 6. Работа студента над докладом-презентацией включает отработку навыков ораторства и умения организовать и проводить диспут. 7. Студент в ходе работы по презентации доклада, отрабатывает умение ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей. 8. Студент в ходе работы по презентации доклада,				

	Оценочные мероприятия	Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания													
		отрабатывает умение самостоятельно обобщить материал и сделать выводы в заключении. 9. Докладом также может стать презентация реферата студента, соответствующая теме занятия. 10. Студент обязан подготовить и выступить с докладом в строго отведенное время преподавателем, и в срок. Инструкция докладчикам и содокладчикам Докладчики и содокладчики - основные действующие лица. Они во многом определяют содержание, стиль, активность данного занятия. Сложность в том, что докладчики и содокладчики должны знать и уметь очень многое: – сообщать новую информацию; – использовать технические средства; – знать и хорошо ориентироваться в теме всей презентации (семинара); – уметь дискутировать и быстро отвечать на вопросы; – четко выполнять установленный регламент: докладчик - 10 мин.; содокладчик - 5 мин.; дискуссия - 10 мин.; – иметь представление о композиционной структуре доклада. Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступление, основная часть и заключение. Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике. Вступление должно содержать: – название презентации (доклада); – сообщение основной идеи; – современную оценку предмета изложения; – краткое перечисление рассматриваемых вопросов; – живую интересную форму изложения; – акцентирование оригинальности подхода. Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части - представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудио - визуальных и визуальных материалов. Заключение - это ясное четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели. Роль преподавателя: • помочь в выборе главных и дополнительных элементов темы; • консультировать при затруднениях. Роль студента: • изучить материалы темы, выделяя главное и второстепенное; • установить логическую связь между элементами темы; • представить характеристику элементов в краткой форме; • выбрать опорные сигналы для акцентирования главной информации и отобразить в структуре работы; • оформить работу и предоставить к установленному сроку. Критерии оценки: 1. соответствие содержания теме; 2. правильная структурированность информации; 3. наличие логической связи изложенной информации; 4. эстетичность оформления; 5. работа представлена в срок. <table><tr><th>Критерий</th><th>9-10 баллов</th><th>5-8 баллов</th><th>0-5 баллов</th><th>Итого</th></tr><tr><td>Презентация</td><td>Соответствие всем критериям</td><td>Частично соответствие критериям</td><td>Несоответствие критериям</td><td>10 баллов</td></tr></table>				Критерий	9-10 баллов	5-8 баллов	0-5 баллов	Итого	Презентация	Соответствие всем критериям	Частично соответствие критериям	Несоответствие критериям	10 баллов
Критерий	9-10 баллов	5-8 баллов	0-5 баллов	Итого											
Презентация	Соответствие всем критериям	Частично соответствие критериям	Несоответствие критериям	10 баллов											
4.	Контрольная работа	Выбор темы контрольной работы должен быть определен возможностью сбора информации о проблеме, рассматриваемой в работе, ее актуальности и причинах ее появления. Тема работы выбирается из рекомендованного списка или по предложению студента с согласия преподавателя. Информация для написания работы может быть взята научной и учебной литературы, интернет-ресурсов, сайтов органов власти и статистики, средств массовой информации. <table><tr><th>Критерий</th><th>9-10 баллов</th><th>5-8 баллов</th><th>0-5 баллов</th><th>Итого</th></tr><tr><td>Контрольная работа</td><td>Правильный и полный ответ</td><td>Частично правильный ответ на вопрос</td><td>Неправильный ответ на вопрос</td><td>10 баллов</td></tr></table>				Критерий	9-10 баллов	5-8 баллов	0-5 баллов	Итого	Контрольная работа	Правильный и полный ответ	Частично правильный ответ на вопрос	Неправильный ответ на вопрос	10 баллов
Критерий	9-10 баллов	5-8 баллов	0-5 баллов	Итого											
Контрольная работа	Правильный и полный ответ	Частично правильный ответ на вопрос	Неправильный ответ на вопрос	10 баллов											
5.	Кейс-задание	Ознакомление студентов с текстом кейса и последующий анализ кейса может осуществляться заранее (за несколько													

Оценочные мероприятия		Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания													
		дней до его обсуждения) как самостоятельная работа студентов. Обсуждение небольших кейсов может быть включено в учебный процесс, и студенты могут знакомиться с ними непосредственно на занятиях. Общая схема работы с кейсом на этапе анализа может быть представлена следующим образом: в первую очередь следует выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных данных важны для решения; войти в ситуационный контекст кейса, определить, кто его главные действующие лица, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи. Максимальная польза из работы над кейсами будет извлечена в том случае, если студенты при предварительном знакомстве с ними будут придерживаться систематического подхода к их анализу, основные шаги которого представлены ниже. 1. Выпишите из соответствующих разделов учебной дисциплины ключевые идеи, для того, чтобы освежить в памяти теоретические концепции и подходы, которые Вам предстоит использовать при анализе кейса. 2. Бегло прочтите кейс, чтобы составить о нем общее представление. 3. Внимательно прочтите вопросы к кейсу и убедитесь в том, что Вы хорошо поняли, что Вас просят сделать. 4. Вновь прочтите текст кейса, внимательно фиксируя все факторы или проблемы, имеющие отношение к поставленным вопросам. 5. Продумайте, какие идеи и концепции соотносятся с проблемами, которые Вам предлагается рассмотреть при работе с кейсом. Для успешного анализа кейсов следует придерживаться ряда принципов: используйте знания, полученные в процессе лекционного курса; внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами; не смешивайте предположения с фактами. Критериями оценки выполненного кейс-задания являются: 1. Научно-теоретический уровень выполнения кейс-задания. 2. Полнота решения кейса. 3. Степень творчества и самостоятельности в подходе к анализу кейса и его решению. Доказательность и убедительность. 4. Форма изложения материала (свободная; своими словами; грамотность устной или письменной речи) и качество презентации. 5.Наличие собственных взглядов на проблему. Критерии оценивания экзамена: <table><tr><th>Критерий</th><th>9-10 баллов</th><th>5-8 баллов</th><th>0-5 баллов</th><th>Итого</th></tr><tr><td>Решение кейса</td><td>Правильный и полный ответ (2 б. за один критерий)</td><td>Частично правильный ответ на вопрос</td><td>Неправильный ответ на вопрос</td><td>10 баллов</td></tr></table>				Критерий	9-10 баллов	5-8 баллов	0-5 баллов	Итого	Решение кейса	Правильный и полный ответ (2 б. за один критерий)	Частично правильный ответ на вопрос	Неправильный ответ на вопрос	10 баллов
Критерий	9-10 баллов	5-8 баллов	0-5 баллов	Итого											
Решение кейса	Правильный и полный ответ (2 б. за один критерий)	Частично правильный ответ на вопрос	Неправильный ответ на вопрос	10 баллов											
6.	Экзамен	В рамках изучаемых разделов дисциплины осуществляется текущее оценивание степени освоения студентами изученного материала. Проверка освоения лекционного материала проводится путем опросов после изучения темы. Проверка освоения материала практических занятий проводится по результатам выполнения лабораторных и практических работ. Допуск по итогу текущего контроля рассчитывается на основе суммы баллов, набранных за все виды оценочных мероприятий. Для допуска к экзамену студенту необходимо набрать 55 баллов и более по всем видам запланированных оценочных мероприятий. Экзамен проходит по билетам. Билет содержит 2 вопроса: теоретического и аналитического характера. Полный устный ответ на каждый вопрос дает максимум 10 баллов. При наличии ошибок, недочетов, упущений в вопросе число баллов снижается вплоть до 5 баллов. Минимальное допустимое число баллов для того, чтобы процедура													

Оценочные мероприятия		Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания				
		экзамена состоялась, составляет 11 баллов.				
		Критерии оценивания экзамена:				
		Критерий	9-10 баллов	5-8 баллов	0-5 баллов	Итого
		Ответ на экзаменационный вопрос в билете	Правильный и полный ответ на вопрос	Частично правильный ответ на вопрос	Неправильный ответ на вопрос	20 баллов
		Максимальный балл за экзамен 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 Искусство ведения переговоров <i>по направлению 27.03.05 Инноватика</i>	Лекции	22	час.
«Отлично»	A	90 - 100 баллов		Практ. занятия	22	час.
	B	80 – 89 баллов		Всего ауд. работа	44	час.
«Хорошо»	C	70 – 79 баллов		CPC	64	час.
	D	65 – 69 баллов		ИТОГО	108	час.
«Удовл.»	E	55 – 64 баллов			3	з.е.
Зачтено	P	55 - 100 баллов				
Неудовлетворительно / незачтено	F	0 - 54 баллов				

Результаты обучения по дисциплине:

Код	Наименование
РД-1	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке российской федерации и иностранном(ых) языке(ах), выступать с публичной речью.
РД-2	Умение проводить переговоры, ясно и четко выражать свои мысли, осуществлять эффективную деловую коммуникацию, следовать этике деловой коммуникации, готовить устную публичную речь, вести дискуссию и полемику.
РД-3	Знание лексики делового языка, правил устной и письменной речи основ публичного выступления и аргументации точки зрения, основ презентации, методов ведения дискуссии, правил оформления деловых документов

Оценочные мероприятия:

Для дисциплин с формой контроля - экзамен			
Оценочные мероприятия			Кол-во
Текущий контроль:			Баллы
П	Посещение занятий	44	22
ТК1	Выполнение отчета по практической работе	5	20
ТК2	Защита ИДЗ	11	38
Промежуточная аттестация			20
ПА1	Экзамен	1	20
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
22		РД1	Лекция 1. Искусство ведения переговоров. Введение	6		П	3			
			Практическая работа 1. Анализ видов переговоров и типов переговорщиков	6		П	3			
			Выполнение мероприятий в рамках самостоятельной работы студента:							
			Выполнение отчета по практической работе 1		13	ОПр, тест, кейс	4	ОСН 1		ВР1
23		РД2	Лекция 2. Поведение на различных стадиях переговоров	4		П	2			
			Практическая работа 2. Различные стадии переговоров	4		П	2			
			Выполнение мероприятий в рамках самостоятельной работы студента:							
			Выполнение отчета по практической работе 2		13	ОПр, кр, кейс	4	ОСН 1		ВР1
24		РД3	Лекция 3 Анализ переговорного процесса	4		П	2			
			Практическая работа 3. Анализ переговорного процесса	4		П	2			
			Выполнение мероприятий в рамках самостоятельной работы студента:							
			Выполнение отчета по практической работе 3		13	ОПр	4	ОСН 1		ВР1
25		РД2	Лекция 4. Уловки в переговорах	4		П	2			
			Практическая работа 4 Азиатский стиль управления	4		П	2			
			Выполнение мероприятий в рамках самостоятельной работы студента:							
			Выполнение отчета по практической работе 4		13	ОПр, кейс	4	ОСН 2		ВР2
26		РД3	Лекция 5 Гарвардский проект переговоров	4		П	2			
			Практическая работа 5 Японский стиль управления	4		П	2			
			Выполнение мероприятий в рамках самостоятельной работы студента:							
			Выполнение отчета по практической работе 5		12	ОПр,кр	4	ОСН 2		ВР2
27		РД1 РД2 РД3	Конференц-неделя 1							
			Защита ИДЗ			ЗПр реферат	38			
			Всего по контрольной точке (аттестации)	44	64		80 / 100			
			Экзамен (при наличии)			ПА1	20 / 0			
			Общий объем работы по дисциплине	44	64		100			

Информационное обеспечение:

№ (код)	Основная учебная литература (ОСН)	№ (код)	Название электронного ресурса (ЭР)	Адрес ресурса
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. —Схема			

	доступа: http://www.lib.tpu.ru/fulltext2/m/2011/m168.pdf (контент).
ОСН 2	Кузнецов, И. Н.. Деловое общение [Электронный ресурс] / Кузнецов И. Н.. — 6-е изд.. — Москва: Дашков и К, 2017. — 524 с.. — Книга из коллекции Дашков и К - Экономика и менеджмент.. — ISBN 978-5-394-02804-5. URL: https://e.lanbook.com/book/93544
№ (код)	Дополнительная учебная литература (ДОП)
ДОП1	Кузин А.Ю. Создание персональной системы эффективной работы менеджера : учебно-методическое пособие [Электронный ресурс] / А. Ю. Кузин, Ю. И. Кузина; Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ). — 1 компьютерный файл (pdf; 1.6 MB). — Томск: Изд-во ТПУ, 2013. Схема доступа: http://www.lib.tpu.ru/fulltext2/m/2014/m221.pdf
ДОП2	Маслова С.В. Конфликтология : учебное пособие [Электронный ресурс] / С. В. Маслова; Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ). — 1 компьютерный файл (pdf; 758 KB). — Томск: Изд-во ТПУ, 2014. Схема доступа: http://www.lib.tpu.ru/fulltext2/m/2015/m081.pdf (контент)
ДОП3	Речевая коммуникация учебник для вузов [Электронный ресурс] / Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ) ; сост. Е. Н. Роготнева. — 1 компьютерный файл (pdf; 883 KB). — Томск: Изд-во ТПУ, 2011. Схема доступа: http://www.lib.tpu.ru/fulltext2/m/2012/m164.pdf (контент)

№ (код)	Видеоресурсы (ВР)	Адрес ресурса
ВР 1	Фильм «Безумная свадьба»	https://www.youtube.com/watch?v=1VdcYjhzAAc
ВР 2	Фильм «Страх и трепет»	https://www.youtube.com/watch?v=KH9LaPzNqUE
ВР 3	Фильм «Лиллехаммер»	https://www.youtube.com/watch?v=HugXG9SJz9g