



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**  
**ПРИЕМ 2017 г.**  
**ФОРМА ОБУЧЕНИЯ ОЧНАЯ, ОЧНО-ЗАОЧНАЯ**

<b>Технологии успешных переговоров</b>
--

Направление подготовки/ специальность	Для всех направлений подготовки бакалавриата/специалитета		
Образовательная программа (направленность (профиль))			
Специализация			
Уровень образования	высшее образование – бакалавриат/специалитет		
Курс		семестр	Дисциплина по выбору
Трудоемкость в кредитах (зачетных единицах)			2

Руководитель		
Преподаватель		Валуев Д.В.

2020 г.

# 1. Роль дисциплины «Технологии успешных переговоров» в формировании компетенций выпускника:

Элемент образовательной программы (дисциплина, практика, ГИА)	Семестр	Код компетенции	Результаты освоения ООП	Наименование компетенции	Составляющие результатов освоения (дескрипторы компетенции)	
					Код	Наименование
Технологии успешных переговоров	Дисциплина по выбору	УК(У)-6 (09.03.03 Прикладная информатика)	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Р6	УК(У)-6.B2	Владеет навыками регуляции эмоционального поведения в профессиональной деятельности
					УК(У)-6.Y2	Умеет применять инструментарий оценки своих эмоциональных ресурсов в контексте профессиональной деятельности
					УК(У)-6.32	Знает способы оценки своей эмоциональной компетентности в контексте профессиональной деятельности
		УК(У)-6 (15.03.01 Машиностроение, 35.03.06 Агроинженерия, 22.03.02 Металлургия)	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Р2	УК(У)-6.B2	Владеет навыками регуляции профессиональных навыков и эмоционального поведения
					УК(У)-6.Y2	Умеет применять инструментарий оценки своих профессиональных и эмоциональных ресурсов
					УК(У)-6.32	Знает способы оценки своей профессиональной и эмоциональной компетентности
		УК(У)-6 (38.03.01 Экономика)	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Р10	УК(У)-6.B2	Владеет навыками регуляции эмоционального поведения в профессиональной деятельности
					УК(У)-6.Y2	Умеет применять инструментарий оценки своих эмоциональных ресурсов в контексте профессиональной деятельности
					УК(У)-6.32	Знает способы оценки своей эмоциональной компетентности в контексте профессиональной деятельности
		УК(У)-6 (20.03.01 Техносферная безопасность)	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Р7	УК(У)-6.B2	Владеет навыками регуляции профессиональных навыков и эмоционального поведения
					УК(У)-6.Y2	Умеет применять инструментарий оценки своих профессиональных и эмоциональных ресурсов
					УК(У)-6.32	Знает способы оценки своей профессиональной и эмоциональной компетентности

			рию саморазви- тия на основе принципов обра- зования в тече- ние всей жизни			
		УК(У)-6 (21.05.04 Гор- ное дело)	Способен опре- делить и реализо- вать приоритеты собственной дея- тельности и спо- собы ее совер- шенствования на основе самооцен- ки и образования в течение всей жизни	Р6	УК(У)- 6.B2	Владеет навыками регуляции профессиональных навыков и эмоцио- нального поведения
					УК(У)- 6.Y2	Умеет применять инструментарий оценки своих профессиональных и эмоциональных ресурсов
					УК(У)- 6.32	Знает способы оценки своей профессиональной и эмоциональной ком- петентности

## 2. Показатели и методы оценивания

Планируемые результаты обучения по дисциплине		Компетенция	Наименование раздела дисциплины	Методы оценивания (оценочные мероприятия)
Код				
РД-1	Уметь сравнивать, анализировать, обобщать и делать выводы, определять причинно – следственные связи, устанавливать аналогии, классифицировать, определять содержание понятий, оценивать.	ОК(У)-7	Раздел 1. Переговоры как форма деловой коммуникации Раздел 2. Стратегии устных и письменных деловых коммуникаций. Особенности публичного выступления Раздел 3. Методы убеждения и аргументация Раздел 4. Спор, дискуссия, полемика. Приемы и психологические особенности Раздел 5. Вербальные и невербальные средства коммуникации в сфере переговорной деятельности Раздел 6. Подготовка и проведение переговоров	Презентация Тестирование Задание Дискуссия Эссе
РД-2	Уметь формулировать, аргументировать и отстаивать своё мнение, участвовать в дискуссии, задавать разные типы вопросов, определять смысловое поле/контекст, кратко формулировать смысл информационного сообщения, находить адекватное решение и разрешать конфликты на основе согласования позиций, уметь подвергать критическо-	ОК(У)-7	Раздел 1. Переговоры как форма деловой коммуникации Раздел 2. Стратегии устных и письменных деловых коммуникаций. Особенности публичного выступления Раздел 3. Методы убеждения и аргументация Раздел 4. Спор, дискуссия, полемика. Приемы и психологические особенности	Презентация Тестирование Задание Дискуссия Эссе

	му анализу информацию.		Раздел 5. Вербальные и невербальные средства коммуникации в сфере переговорной деятельности Раздел 6. Подготовка и проведение переговоров	
--	------------------------	--	--	--

### 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 зачета

Степень сформированности результатов обучения	Балл	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
55% ÷ 100%	55 ÷ 100	«Зачтено»	Результаты обучения соответствуют минимально достаточным требованиям
0% ÷ 54%	0 ÷ 54	«Не зачтено»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

#### 4. Перечень типовых заданий

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
1.	Презентация	<p>Темы:</p> <p>Коммуникационные барьеры.</p> <p>Коммуникативные умения переговорщика.</p> <p>Коммуникативные модели и виды аргументации: монолог, спор, дискуссия.</p> <p>Роль знания невербального языка в процессе ведения переговоров.</p>
2.	Тестирование	<p>Вопросы:</p> <p>Задание 1. Цель деловых переговоров</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оказать давление на партнера</li> <li>2. Достижение делового соглашения</li> <li>3. Добиться односторонней выгоды</li> <li>4. Выслушать собеседника.</li> </ol> <p><b>Ответ: 2</b></p> <p>Задание 2. Этот тип переговоров предполагает переход от конфликтных ситуаций к иным типам отношений между сторонами (нейтральным или сотрудничества)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. переговоры с целью достижения соглашений;</li> <li>2. переговоры с целью нормализации отношений;</li> <li>3. переговоры с целью достижения новых отношений;</li> <li>4. переговоры с целью получения косвенных результатов.</li> </ol> <p><b>Ответ: 2</b></p> <p>Задание 3. Каким правилом регулируется количество участников переговоров с каждой стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. принципом оптимальности;</li> <li>2. принципом паритета;</li> <li>3. не регулируется.</li> </ol> <p><b>Ответ: 2</b></p> <p>Задание 4. Определите отличительные черты манипуляции (выберите лишнюю):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. осознанность манипулятором своих целей и средств;</li> <li>2. скрытость целей манипулятора;</li> <li>3. доброжелательный настрой на адресата;</li> <li>4. принятие адресатом на себя ответственности за происходящее.</li> </ol> <p><b>Ответ: 3</b></p>

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		<p>Задание 5. Проанализируйте, как влияет количество членов делегаций на процесс переговоров? (выберите несколько правильных ответов):</p> <p>А. никак не влияет;</p> <p>Б. малочисленные делегации быстрее заключают соглашение;</p> <p>В. многочисленные делегации чаще не приходят к соглашению.</p> <p><b>Ответ: Б, В</b></p>
3.	Задание	<p>Виды заданий:</p> <p>Задание 1. Определите тип конфликта в следующей ситуации и аргументируйте свой ответ: «Начальник принял на работу сотрудника в одно из подразделений, не согласовав этот вопрос с руководителем данного подразделения и без соответствующей проверки его профессиональной подготовки. Вскоре обнаружилось, что вновь принятый сотрудник оказался не способным выполнять обязанности по должности... Руководитель подразделения в служебной записке докладывает о профессиональной непригодности новичка и требует его увольнения. Начальник рвет служебную записку.</p> <p><b>Ответ: Межличностный конфликт (вовлечены два субъекта: начальник и руководитель подразделения)</b></p> <p>Задание 2. Проанализируйте высказывание, определите типы аргументации и дайте обоснование своему ответу.</p> <p>«У нас от употребления героина в год погибает...по 2010 году были последние цифры...официальные цифры - 126 тысяч человек. Мы первое место в мире занимаем вообще по смертности особенно среди молодежи. На этом фоне, конечно, власть просто обязана вводить жесточайший визовый режим, хотя бы с наркопроизводящими регионами.» Е. Ройзман</p> <p><b>Ответ: Сильный довод (апелляция к статическим данным)</b></p>
4.	Дискуссия	<p>Тема дискуссий</p> <p>Позиционный торг и принципиальные переговоры.</p> <p>Жесткие переговоры.</p> <p>Компромиссы и консенсус в переговорах</p> <p>Этические нормы и принципы успешных переговорщиков.</p> <p>Использование «грязных приемов» и манипуляций в переговорах.</p> <p>Основные приемы психологического воздействия во время переговоров.</p> <p>Варварское влияние, скрытая манипуляция: корни, критерии.</p> <p><b>Пример дискуссии</b></p> <p>«Этика деловых переговоров»</p> <p>Задание: Обоснование актуальности этических норм деловых переговоров.</p>

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		<p>Рекомендации для проведения дискуссии:</p> <p>Ситуация: На встрече делегаций двух деловых партнеров зашел спор о применимости этических норм и правил к деловым взаимоотношениям.</p> <p>Студенческая группа делится на три подгруппы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> сторонники полноты этических норм деловых переговоров;</li> <li><input type="checkbox"/> противники полноты этических норм деловых переговоров</li> <li><input type="checkbox"/> наблюдатели.</li> </ul> <p>Сторонники доказывают актуальность этических норм. Представители второй стороны, являясь оппонентами, отстаивают свою точку зрения абсурдности и невозможности жить по каждой из этических норм отдельно.</p> <p>Преподаватель, ведущий дискуссию, отводит определенное время для подготовки каждой командой аргументов в защиту своей точки зрения. Для того, чтобы выступили все участники команд за каждым из них закрепляется отдельная норма, по которой он готовит выступление. Время на подготовку – от 15 до 30 минут.</p> <p>После того, как обе команды готовы, начинается обсуждение норм.</p> <p>Сначала выступают сторонники, затем противники. Разрешается дополнение выступления другими членами команд. Преподаватель и наблюдатели следят за корректностью поведения участников игры, и после окончания обсуждения каждой заповеди подводит промежуточный итог дискуссии.</p> <p>Эксперты, выступающие в роли жюри, проставляют баллы обоим командам по каждой норме по пятибалльной системе, оценивая степень убедительности выступающего, умение отстаивать свою точку зрения, слушать оппонента. Оценки заносятся в оценочный лист, который по окончании обсуждения сдается преподавателю. Преподаватель обрабатывает оценки экспертов и объявляет победившую команду.</p> <p><b>Материал для дебатов</b></p> <p>В настоящее время уделяется большое внимание изучению этики деловых отношений с целью повышения уровня культуры этих отношений, т.к. во многом успех оказывается обусловленным характером самих взаимоотношений. В деловом сообществе уже около 20 лет приняты следующие этические нормы деловых переговоров.</p> <p><i>Точность</i> - одна из важнейших этических норм, присущих деловому человеку. Срок договоренности необходимо соблюдать с точностью до минуты. Любое опоздание свидетельствует о вашей ненадежности в делах.</p> <p><i>Честность</i> - включает не только верность принятым обязательствам, но и открытость в общении с партнером, прямые деловые ответы на его вопросы.</p>

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		<p><i>Корректность и такт</i> - не исключает настойчивости и энергичности в ведении переговоров при соблюдении корректности. Следует избегать факторов, мешающих ходу беседы: раздражения, взаимных выпадов, некорректных высказываний и т. д.</p> <p><i>Умение выслушать</i> - внимательно и сосредоточенно слушайте. Не перебивайте говорящего.</p> <p><i>Конкретность</i> - беседа должна быть конкретной, а не отвлеченной, и включать факты, цифровые данные и необходимые подробности. Понятия и категории должны быть согласованы и понятны партнерам. Речь должна подкрепляться схемами и документами.</p> <p><i>Доброжелательность</i> - негативный исход деловой беседы или переговоров не является основанием для резкости или холодности при завершении переговорного процесса. Прощание должно быть таким, чтобы в расчете на будущее позволило сохранить контакт и деловые связи.</p>
5.	Эссе	<p>Темы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Официальные обеды: организация и проведение.</li> <li>2. Деловые подарки в мире бизнеса.</li> <li>3. Английский стиль ведения переговоров.</li> <li>4. Американский стиль делового общения.</li> <li>5. Деловые переговоры с немецкими бизнесменами.</li> <li>6. Японский стиль делового общения.</li> <li>7. Ведение деловых переговоров с китайскими партнёрами.</li> <li>8. Особенности делового общения в странах арабского мира.</li> </ol>

## 5. Методические указания по процедуре оценивания

	Оценочные мероприятия	Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания
1.	Презентация	<p>Выбрать тему презентации для представления на практическом занятии, согласовав ее с преподавателем. Количество слайдов – не более 10, время выступления – 5-6 минут.</p> <p><b>Критерии оценивания:</b></p> <p>Содержание: в презентации раскрыта тема – 3 балла</p> <p>Дизайн: оформление слайдов не перегружено текстом, иллюстрации, графики и таблицы соответствуют теме – 2 балла</p> <p>Выступление: выступающий свободно излагает материал (не зачитывает), отвечает на вопросы по теме презентации – 5 баллов.</p> <p>Максимальное кол-во баллов за презентацию: 10 баллов</p>
2.	Тестирование	<p>Критерии оценивания:</p> <p>Максимальное число баллов, полученных за 1 тест из 10 заданий = 10 баллов. Исходя из этой</p>



Оценочные мероприятия		Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания	
		суммы показатель уровня сформированности умений рассчитывается следующим образом: <ul style="list-style-type: none"><li>• Высокий уровень: от 8 до 10 баллов (80% и более правильных ответов).</li><li>• Средний уровень: от 6 до 10 баллов;</li><li>• Низкий уровень: менее 6 баллов (рекомендовано повторное прохождение теста)</li></ul>	
3.	Задание	Критерии оценивания: За каждое правильно выполненное задание начисляется максимум 2 балла: 1 балл – правильно определен вид конфликта, стратегия, тип аргумента, 1 балл – дано обоснование ответа.	
4.	Дискуссия	Критерии оценивания: При оценивании используются следующие критерии: <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Точность</i> - одна из важнейших этических норм, присущих деловому человеку. Срок договоренности необходимо соблюдать с точностью до минуты. Любое опоздание свидетельствует о вашей ненадежности в делах.</li><li>- <i>Честность</i> - включает не только верность принятым обязательствам, но и открытость в общении с партнером, прямые деловые ответы на его вопросы.</li><li>- <i>Корректность и такт</i> - не исключает настойчивости и энергичности в ведении переговоров при соблюдении корректности. Следует избегать факторов, мешающих ходу беседы: раздражения, взаимных выпадов, некорректных высказываний и т. д.</li><li>- <i>Умение выслушать</i> - внимательно и сосредоточенно слушайте. Не перебивайте говорящего.</li><li>- <i>Конкретность</i> - беседа должна быть конкретной, а не отвлеченной, и включать факты, цифровые данные и необходимые подробности. Понятия и категории должны быть согласованы и понятны партнерам. Речь должна подкрепляться схемами и документами.</li><li>- <i>Доброжелательность</i> - негативный исход деловой беседы или переговоров не является основанием для резкости или холодности при завершении переговорного процесса. Прощание должно быть таким, чтобы в расчете на будущее позволило сохранить контакт и деловые связи.</li></ul> <b>Баллы:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>1. Каждый студент победившей команды получает 2 балла</li><li>2. Участники проигравшей команды получают 1 балл</li></ul>	
5.	Эссе	Критерии оценивания: Максимальный балл за эссе составляет 10 баллов. Эссе оценивается в соответствии со следующими критериям:	
		Критерии оценки эссе	Кол-во баллов

Оценочные мероприятия		Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания	
		Определение предмета эссе (наличие грамотного, развернутого ответа на поставленный вопрос)	1
		Обозначение круга научных понятий и теорий, понимание и правильное использование специальных терминов	1
		Использование основных категорий анализа, выделение причинно-следственных связей	1
		Применение аппарата сравнительных характеристик	1
		Сохранение логики рассуждений при переходе от одной части к другой	1
		Аргументация основных положений эссе	1
		Умение делать промежуточные и конечные выводы	1
		Иллюстрация научных понятий соответствующими практическими примерами	1
		Способность дать личную субъективную оценку по исследуемой проблеме	1
		Презентация эссе, включающая умение разделить эссе на смысловые части	1