

**Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

**Направление подготовки/специальность: 42.03.01 Реклама и связи с общественностью**

**Наименование образовательной программы: Реклама и связи с общественностью**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Очная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Теория переговоров**

**Москва  
2024**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

|                                                                                   |                                                    |                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                               |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                               |
|                                                                                   | Владелец                                           | Веселов А.А.                  |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | R29a5051c-VeselovAIA-96f1d661 |

А.А. Веселов

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

|                                                                                   |                                                    |                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                            |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                            |
|                                                                                   | Владелец                                           | Родин А.Б.                 |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | Reb974a93-RodinAB-1ebf636b |

А.Б. Родин

Заведующий  
выпускающей кафедрой

|                                                                                   |                                                    |                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                              |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                              |
|                                                                                   | Владелец                                           | Курилов С.Н.                 |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | R2f2f52fe-KurilovSN-7d2d7cde |

С.Н.  
Курилов

## ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки: достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

ИД-2 Выбирает наиболее эффективный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения

и включает:

**для текущего контроля успеваемости:**

Форма реализации: Выполнение задания

1. Переговорный процесс (Тестирование)
2. Теория переговоров (введение) (Тестирование)

Форма реализации: Письменная работа

1. Психология и переговорный процесс (Контрольная работа)
2. Техники ведения переговоров (Контрольная работа)
3. Этическая составляющая ведения переговоров (Реферат)

## БРС дисциплины

5 семестр

| Раздел дисциплины                                  | Веса контрольных мероприятий, % |      |      |      |      |      |
|----------------------------------------------------|---------------------------------|------|------|------|------|------|
|                                                    | Индекс КМ:                      | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 | КМ-4 | КМ-5 |
|                                                    | Срок КМ:                        | 3    | 6    | 9    | 12   | 16   |
| Введение в курс Теория переговоров                 |                                 |      |      |      |      |      |
| Переговоры как средство урегулирование конфликтов  |                                 | +    |      |      |      |      |
| Виды и функции переговоров                         |                                 | +    |      |      |      |      |
| Методы переговорного процесса                      |                                 |      |      |      |      |      |
| Стратегии переговорного процесса                   |                                 |      | +    |      |      |      |
| Динамика переговорного процесса                    |                                 |      | +    |      |      |      |
| Психология в переговорных процессах                |                                 |      |      |      |      |      |
| Психологическое обеспечение переговорного процесса |                                 |      |      | +    |      |      |

|                                                             |    |    |    |    |    |
|-------------------------------------------------------------|----|----|----|----|----|
| Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах   |    |    | +  |    |    |
| Ведение переговоров                                         |    |    |    |    |    |
| Техники ведения переговоров                                 |    |    |    | +  |    |
| Проблемы, возникающие в процессе переговоров                |    |    |    | +  |    |
| Этические проблемы переговорного процесса                   |    |    |    |    |    |
| Многосторонние переговоры                                   |    |    |    |    | +  |
| Этическая составляющая организации и проведения переговоров |    |    |    |    | +  |
| Вес КМ:                                                     | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

## СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### *I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций*

| Индекс компетенции | Индикатор                                                                                                                                               | Запланированные результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Контрольная точка                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-2               | ИД-2 <sub>УК-2</sub> Выбирает наиболее эффективный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения | Знать:<br>основные техники ведения переговоров<br>базовые характеристики переговоров<br>Уметь:<br>синтезировать знания и информацию, которыми располагают другие студенты группы, выполняющие общую коллективную работу, в интересах решения поставленной задачи<br>принимать решения в условиях строгого контроля и дефицита времени, восполнять отсутствующее представление о конкретных деталях, исходя из знаний о явлении (ситуации) в целом<br>применять полученные | Теория переговоров (введение) (Тестирование)<br>Переговорный процесс (Тестирование)<br>Психология и переговорный процесс (Контрольная работа)<br>Техники ведения переговоров (Контрольная работа)<br>Этическая составляющая ведения переговоров (Реферат) |

|  |  |                                                                                                               |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  | <p>обобщенные знания,<br/>относящиеся к<br/>переговорному процессу, в<br/>анализе конкретной<br/>ситуации</p> |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

## **II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания**

### **КМ-1. Теория переговоров (введение)**

**Формы реализации:** Выполнение задания

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Технология проверки связана с выполнением контрольного теста по изученной теме. Время, отведенное на выполнение задания, устанавливается не более 70 минут.

#### **Краткое содержание задания:**

Контрольная точка направлена на проверку знаний по материалу теория переговоров

#### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: базовые характеристики переговоров | <p>1. Назовите важнейшие функции переговоров:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• а) информационная; е) координирующая;</li><li>• б) коммуникативная; ж) методологическая;</li><li>• в) регулирующая; з) эстетическая;</li><li>• г) контролирующая; и) систематизирующая.</li><li>• д) рекламная.</li></ul> <p>Ответ: а, б, в, г, д, е</p> <p>2. Переговоры - это:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• а) универсальное коммуникационное средство;</li><li>• б) реализация принципа индивидуализма;</li><li>• в) способ урегулирования конфликтов;</li><li>• г) независимость от государственных институтов;</li><li>• д) средство принятия взаимоприемлемых решений;</li><li>• е) особая форма общественного сознания;</li><li>• ж) искусство убеждать и побеждать;</li><li>• з) социальный институт.</li></ul> <p>Ответ: а, в, д, ж</p> <p>3. Укажите проблемы ведения переговоров, возникшие в условиях глобализации:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• а) зависимость национальных экономик от глобальных финансовых рынков;</li><li>• б) взаимоотношение глобального и национального;</li><li>• в) реализация принципа свободного выбора линии экономического развития государства (фирмы, компании);</li><li>• г) сохранение национальных приоритетов в экономике, культуре, бизнесе;</li><li>• д) сдерживание откровенного эгоизма развитых стран;</li><li>• е) отказ от ценностей самобытности, специфики, неповторимости и самодостаточности национальных государств и сообществ.</li></ul> |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>Ответ: а, б, в, г, д</p> <p>4.В связи с какими причинами современный переговорный процесс обращается к информационным технологиям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• а) информационные технологии превращаются в важнейший ресурс хозяйственной деятельности;</li> <li>• б) информационные ресурсы возрождают традиционные технологии и способы производства;</li> <li>• в) информация из сферы бизнеса и финансов ломает традиционные институты национальной экономики;</li> <li>• г) информационные технологии способствуют углублению разрыва между развитыми и развивающимися странами.</li> </ul> <p>Ответ: а, в, г</p> <p>5.Переговоры - универсальное средство урегулирования конфликтов. В переводе с латинского конфликт означает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• а) дело; г) удар;</li> <li>• б) борьбу; д) инцидент.</li> <li>• в) столкновение;</li> </ul> <p>Ответ: в</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### **Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

#### **КМ-2. Переговорный процесс**

**Формы реализации:** Выполнение задания

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Технология проверки связана с выполнением контрольного теста по изученной теме. Время, отведенное на выполнение задания, устанавливается не более 70 минут.

**Краткое содержание задания:**

Контрольная точка направлена на проверку знаний по материалу переговорного процесса

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Знать: основные техники ведения переговоров</p> | <p>1.Выделите сущностный источник конфликта:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• а) столкновение случайных интересов;</li><li>• б) нехватка каких-либо ресурсов или препятствие на пути их достижения;</li><li>• в) наличие оппозиции;</li><li>• г) нехватка материальных благ;</li><li>• д) наличие двух противоположных тенденций.</li></ul> <p>Ответ: б</p> <p>2.Назовите стратегии управления политическими конфликтами:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• а) инициирование; д) предупреждение;</li><li>• б) девиация; е) разрешение;</li><li>• в) рутинизация; ж) вытеснение.</li><li>• г) столкновение;</li></ul> <p>Ответ: а, в, д, е, ж</p> <p>3.Переговоры - это всегда определенный риск. Какие основные уровни политических рисков выделяют в международной практике:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• а) международный или глобальный (мегариск);</li><li>• б) социально-психологический (психориск);</li><li>• в) внутренний и страновой (макрориск);</li><li>• г) уровень отдельных субъектов (фирм, компаний) (микрориск).</li></ul> <p>Ответ:а, в, г</p> <p>4.Выделите свойства риска, которые характеризуют переговоры:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• а) нелинейность и альтернативность;</li><li>• б) пассионарность;</li><li>• в) универсальность;</li><li>• г) индивидуализм;</li><li>• д) иерархичность;</li><li>• е) непредсказуемость;</li><li>• ж) социализация;</li><li>• з) управляемость;</li><li>• и) вероятность.</li></ul> <p>Ответ: а, в, д, е, ж, з</p> <p>5.Выберите характеристики и установки мягкого (деликатного) способа ведения переговоров:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• а) участники - соперники;</li><li>• б) доверяйте окружающим;</li></ul> |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• в) стремитесь к согласию;</li> <li>• г) угрожайте;</li> <li>• д) поддавайтесь давлению;</li> <li>• е) участники - друзья;</li> <li>• ж) оказывайте давление;</li> <li>• з) не доверяйте партнерам;</li> <li>• и) предлагайте;</li> <li>• к) настаивайте на своем.</li> </ul> <p>Ответ: б, в, д, е, и</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### **Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

### **КМ-3. Психология и переговорный процесс**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольная работа проводится письменно в аудитории. На выполнение задания даётся 30 минут

#### **Краткое содержание задания:**

Контрольная точка направлена на проверку умений правильно ответить на поставленный вопрос, объяснить и донести свою мысль

#### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Уметь: применять полученные обобщенные знания, относящиеся к переговорному процессу, в анализе конкретной ситуации | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. В чем проявляется психология личности террориста?</li> <li>2. В чем состоят особенности террористической группы?</li> <li>3. Как проявляется стокгольмский синдром?</li> <li>4. Какие психологические рекомендации можно дать заложникам?</li> <li>5. Какие психологические рекомендации можно дать переговорщикам?</li> </ol> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 90

Описание характеристики выполнения знания: контрольная работа считается выполненной на оценку «Отлично», если студент дал исчерпывающие ответы на все три вопроса задания, продемонстрировав знание и понимание темы, свободное владение понятийно-категориальным аппаратом, умение логично, последовательно и аргументировано излагать усвоенный учебный материал

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Контрольная работа считается выполненной на оценку «Хорошо», если студент дал исчерпывающие ответы на два вопроса и частично ответил на третий вопрос контрольного задания, в целом продемонстрировав достаточно полное знание учебного материала

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Контрольная работа считается выполненной на оценку «Удовлетворительно», если студент дал исчерпывающий ответ на один из вопросов контрольного задания и частично ответил на два других вопроса, продемонстрировав базовые знания и обязательные умения по проверяемой теме

Оценка: 2

Описание характеристики выполнения знания: контрольная работа считается выполненной на оценку «Неудовлетворительно», если студент не сумел дать полный и исчерпывающий ответ ни на один из вопросов задания, допущены существенные ошибки, показывающие, что студент не обладает базовыми знаниями и обязательными умениями по проверяемой теме

**КМ-4. Техники ведения переговоров**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольная работа проводится письменно в аудитории. На выполнение задания даётся 30 минут

**Краткое содержание задания:**

Контрольная точка направлена на проверку умений правильно ответить на поставленный вопрос, объяснить и донести свою мысль

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Уметь: принимать решения в условиях строгого контроля и дефицита времени, восполнять отсутствующее представление о конкретных деталях, исходя из знаний о явлении (ситуации) в целом | 1.Организация переговоров как процесса<br>2.Подготовка к переговорам<br>3.Планирование переговорного процесса<br>4.Постановка целей<br>5.Информационная подготовка |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 90

*Описание характеристики выполнения знания:* контрольная работа считается выполненной на оценку «Отлично», если студент дал исчерпывающие ответы на все три вопроса задания, продемонстрировав знание и понимание темы, свободное владение понятийно-категориальным аппаратом, умение логично, последовательно и аргументировано излагать усвоенный учебный материал

*Оценка:* 4

*Нижний порог выполнения задания в процентах:* 70

*Описание характеристики выполнения знания:* контрольная работа считается выполненной на оценку «Хорошо», если студент дал исчерпывающие ответы на два вопроса и частично ответил на третий вопрос контрольного задания, в целом продемонстрировав достаточно полное знание учебного материала

*Оценка:* 3

*Нижний порог выполнения задания в процентах:* 50

*Описание характеристики выполнения знания:* контрольная работа считается выполненной на оценку «Удовлетворительно», если студент дал исчерпывающий ответ на один из вопросов контрольного задания и частично ответил на два других вопроса, продемонстрировав базовые знания и обязательные умения по проверяемой теме

*Оценка:* 2

*Описание характеристики выполнения знания:* контрольная работа считается выполненной на оценку «Неудовлетворительно», если студент не сумел дать полный и исчерпывающий ответ ни на один из вопросов задания, допущены существенные ошибки, показывающие, что студент не обладает базовыми знаниями и обязательными умениями по проверяемой теме

#### **КМ-5. Этическая составляющая ведения переговоров**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Реферат

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Подготовка реферата и ответ в аудитории. Рассказ на 7-10 минут.

#### **Краткое содержание задания:**

Контрольная точка направлена на проверку умений донести материал по данной теме

#### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: синтезировать знания и информацию, которыми располагают другие студенты группы, выполняющие общую коллективную работу, в интересах решения поставленной задачи</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Введение переговоров в неблагоприятных переговорных ситуациях</li> <li>2. Психология делового общения и управления</li> <li>3. Принципы построения и методы проведения деловой беседы, делового совещания</li> <li>4. Особенности поведения в различных ситуациях делового общения</li> <li>5. Убеждение, как целенаправленное воздействие в процессе делового общения</li> <li>6. Коммуникативные барьеры, виды и пути преодоления</li> <li>7. Виды коммуникативных барьеров, пути их преодоления</li> <li>8. Переговорный процесс: теория и практика</li> <li>9. Основные правила делового взаимодействия в системе международного бизнеса</li> </ol> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

## 5 семестр

**Форма промежуточной аттестации:** Экзамен

### Пример билета

1. Организация переговоров как процесса
2. Назовите стратегии управления политическими конфликтами

### Процедура проведения

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ «МЭИ» на основании семестровой и экзаменационной составляющих.

### *1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины*

**1. Компетенция/Индикатор:** ИД-2<sub>УК-2</sub> Выбирает наиболее эффективный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения

### Вопросы, задания

1. Принцип свободы слова в деятельности СМИ
2. Роль переговоров в жизни современного общества
3. Понятие переговорного процесса
4. Основные характеристики переговорного процесса
5. Виды и функции переговоров
6. Субъекты и предмет переговоров
7. Позиции и пропозиции в переговорах
8. Понятие "результат" переговоров
9. Моральная сторона ведения переговоров
10. Организация переговоров как процесса

### Материалы для проверки остаточных знаний

1. Назовите важнейшие функции переговоров:

Ответы:

- а) информационная; е) координирующая;
- б) коммуникативная; ж) методологическая;
- в) регулирующая; з) эстетическая;
- г) контролирующая; и) систематизирующая.
- д) рекламная.

Верный ответ: а, б, в, г, д, е

2. Переговоры - это:

Ответы:

- а) универсальное коммуникационное средство;
- б) реализация принципа индивидуализма;
- в) способ урегулирования конфликтов;

- г) независимость от государственных институтов;
- д) средство принятия взаимоприемлемых решений;
- е) особая форма общественного сознания;
- ж) искусство убеждать и побеждать;
- з) социальный институт.

Верный ответ: а, в, д, ж

3. Укажите проблемы ведения переговоров, возникшие в условиях глобализации:

Ответы:

- а) зависимость национальных экономик от глобальных финансовых рынков;
- б) взаимоотношение глобального и национального;
- в) реализация принципа свободного выбора линии экономического развития государства (фирмы, компании);
- г) сохранение национальных приоритетов в экономике, культуре, бизнесе;
- д) сдерживание откровенного эгоизма развитых стран;
- е) отказ от ценностей самобытности, специфики, неповторимости и самодостаточности национальных государств и сообществ.

Верный ответ: а, б, в, г, д

4. В связи с какими причинами современный переговорный процесс обращается к информационным технологиям:

Ответы:

- а) информационные технологии превращаются в важнейший ресурс хозяйственной деятельности;
- б) информационные ресурсы возрождают традиционные технологии и способы производства;
- в) информация из сферы бизнеса и финансов ломает традиционные институты национальной экономики;
- г) информационные технологии способствуют углублению разрыва между развитыми и развивающимися странами.

Верный ответ: а, в, г

5. Переговоры - универсальное средство урегулирования конфликтов. В переводе с латинского конфликт означает:

Ответы:

- а) дело; г) удар;
- б) борьбу; д) инцидент.
- в) столкновение;

Верный ответ: в

6. Выделите сущностный источник конфликта:

Ответы:

- а) столкновение случайных интересов;
- б) нехватка каких-либо ресурсов или препятствие на пути их достижения;
- в) наличие оппозиции;
- г) нехватка материальных благ;
- д) наличие двух противоположных тенденций.

Верный ответ: б

7. Назовите стратегии управления политическими конфликтами:

Ответы:

- а) инициирование; д) предупреждение;
- б) девиация; е) разрешение;
- в) рутинизация; ж) вытеснение.
- г) столкновение;

Верный ответ: а, в, д, е, ж

8. Переговоры - это всегда определенный риск. Какие основные уровни политических рисков выделяют в международной практике:

Ответы:

- а) международный или глобальный (мегариск);
- б) социально-психологический (психориск);
- в) внутренний и страновой (макрориск);
- г) уровень отдельных субъектов (фирм, компаний) (микрориск).

Верный ответ: а, в, г

9. Выделите свойства риска, которые характеризуют переговоры:

Ответы:

- а) нелинейность и альтернативность;
- б) пассионарность;
- в) универсальность;
- г) индивидуализм;
- д) иерархичность;
- е) непредсказуемость;
- ж) социализация;
- з) управляемость;
- и) вероятность.

Верный ответ: а, в, д, е, ж, з

10. Выберите характеристики и установки мягкого (деликатного) способа ведения переговоров:

Ответы:

- а) участники - соперники;
- б) доверяйте окружающим;
- в) стремитесь к согласию;
- г) угрожайте;
- д) поддавайтесь давлению;
- е) участники - друзья;
- ж) оказывайте давление;
- з) не доверяйте партнерам;
- и) предлагайте;
- к) настаивайте на своем.

Верный ответ: б, в, д, е, и

11.

- Назовите структурные компоненты переговоров независимо от их специфики (международные, межличностные, бизнес-переговоры и др.):

Ответы:

- а) участники переговоров;
  - б) поведение;
  - в) предмет переговоров;
  - г) роль;
  - д) намерение;
  - е) результат;
  - ж) концептуальное окружение;
  - з) образование.

Верный ответ: а, в, г, е, ж

12. Назовите типы переговоров в зависимости от области их проведения:

Ответы:

- а) международные;
- б) переговоры в рабочем порядке;
- в) коммерческие (бизнес-переговоры);
- г) переговоры на высоком уровне;
- д) межличностные;
- е) переговоры на высшем уровне;
- ж) переговоры внутри организаций (организационные).

Верный ответ: а, в, д, ж

13. В каких документах выражаются результаты переговоров:

Ответы:

- а) протокол о намерениях;
- б) деловой протокол;
- в) соглашение;
- г) пакт;
- д) контракт;
- е) дипломатический протокол;
- ж) конвенция;
- з) договор;
- и) декларация;
- к) меморандум;
- л) протокол.

Верный ответ: а, в, г, д, ж, з, и, к, л

14. Проведение переговоров включает следующие основные этапы:

Ответы:

- а) предпереговоры (оценка готовности сторон, определение лучшей альтернативы);
- б) начальный этап (цель, представление, план);
- в) обмен информацией (определение вопросов, требующих объяснения и представления интересов сторон для достижения приемлемого соглашения);
- г) решение проблемы (генерирование идей и альтернатив, нахождение компромисса, достижение согласия о критериях приемлемого соглашения);

- д) соглашение (с включением положений о соблюдении гарантий по его выполнению и санкций при невыполнении).

Верный ответ: а, б, в, г, д

15.

- Принятие решений на переговорах является ядром переговорного процесса. Какие элементы входят в структуру принятия решений на переговорах

Ответы:

- а) субъекты (участники переговоров);
- б) средства (процедуры, механизмы, альтернативы, дебаты, информационные ресурсы);
- в) цели (налаживание связей, взаимодействие партнеров с целью принятия взаимоприемлемых решений);
- г) результат (принятие, легализация и реализация решений, заключение соглашений);
- д) политика (деятельность социальных групп, связанная с определением задач и функций государства, власти);
- е) право (совокупность идей, выражающих отношение к законности и правосудию).

Верный ответ: а, б, в, г

## **II. Описание шкалы оценивания**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка «ОТЛИЧНО» выставляется студенту, который показал при ответе на основные и дополнительные вопросы зачета, что владеет материалом изученной дисциплины, свободно применяет свои знания для объяснения различных культурологических проблем, явлений и процессов.

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка «ХОРОШО» выставляется студенту, в основном правильно ответившему на основные и дополнительные вопросы, но допустившему при этом непринципиальные ошибки.

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 40*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» выставляется студенту, который в ответах на основные вопросы допустил существенные и даже грубые ошибки, но затем исправил их сам, а также справился с дополнительными вопросами.

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» выставляется студенту, который не ответил на основные вопросы, при ответе на дополнительные вопросы обнаружил незнание большого раздела программы.

## **III. Правила выставления итоговой оценки по курсу**