

**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

Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:

- КМ-1 Теория переговоров (введение) (Тестирование)
- КМ-2 Переговорный процесс (Тестирование)
- КМ-3 Психология и переговорный процесс (Контрольная работа)
- КМ-4 Техники ведения переговоров (Контрольная работа)
- КМ-5 Этическая составляющая ведения переговоров (Реферат)

Вид промежуточной аттестации – Экзамен.

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

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 _{УК-2} Выбирает наиболее эффективный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения	Знать: основные техники ведения переговоров базовые характеристики переговоров Уметь: принимать решения в условиях строгого контроля и дефицита времени, восполнять отсутствующее представление о конкретных деталях, исходя из знаний о явлении (ситуации) в целом применять полученные обобщенные знания, относящиеся к переговорному процессу, в анализе конкретной ситуации синтезировать знания и информацию, которыми располагают другие	КМ-1 Теория переговоров (введение) (Тестирование) КМ-2 Переговорный процесс (Тестирование) КМ-3 Психология и переговорный процесс (Контрольная работа) КМ-4 Техники ведения переговоров (Контрольная работа) КМ-5 Этическая составляющая ведения переговоров (Реферат)

		студенты группы, выполняющие общую коллективную работу, в интересах решения поставленной задачи	
--	--	---	--

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:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: базовые характеристики переговоров	1. Назовите важнейшие функции переговоров: а) информационная; е) координирующая; б) коммуникативная; ж) методологическая; в) регулирующая; з) эстетическая; г) контролирующая; и) систематизирующая. д) рекламная. Ответ: а, б, в, г, д, е 2. Переговоры - это: 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. Ответ: а, в, д, ж 3. Укажите проблемы ведения переговоров, возникшие в условиях глобализации: 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,

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	неповторимости и самодостаточности национальных государств и сообществ. Ответ: а, б, в, г, д 4.В связи с какими причинами современный переговорный процесс обращается к информационным технологиям: • 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. Ответ: а, в, г 5.Переговоры - универсальное средство урегулирования конфликтов. В переводе с латинского конфликт означает: • а) дело; г) удар; • б) борьбу; д) инцидент. • в) столкновение; Ответ: в

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

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 («хорошо»)

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 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

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

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

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:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: основные техники ведения переговоров	1.Выделите сущностный источник конфликта: • 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. Ответ: б 2.Назовите стратегии управления политическими конфликтами: • а) инициирование; д) предупреждение; • б) девиация; е) разрешение; • в) рутинизация; ж) вытеснение. • г) столкновение; Ответ: а, в, д, е, ж 3.Переговоры - это всегда определенный риск. Какие основные уровни политических рисков выделяют в международной практике: • а) международный или глобальный (мегариск); • б) социально-психологический (психориск); • в) внутренний и страновой (макрориск); • г) уровень отдельных субъектов (фирм, компаний) (микрориск). Ответ:а, в, г 4.Выделите свойства риска, которые характеризуют переговоры: • а) нелинейность и альтернативность; • б) пассионарность; • в) универсальность; • г) индивидуализм; • д) иерархичность; • е) непредсказуемость; • ж) социализация;

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	• з) управляемость; • и) вероятность. Ответ: а, в, д, е, ж, з 5.Выберите характеристики и установки мягкого (деликатного) способа ведения переговоров: • 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. Ответ: б, в, д, е, и

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

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 («хорошо»)

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 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

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

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

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:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Уметь: применять полученные обобщенные знания, относящиеся к переговорному процессу, в анализе конкретной ситуации	1. В чем проявляется психология личности террориста? 2. В чем состоят особенности террористической группы? 3. Как проявляется стокгольмский синдром? 4. Какие психологические рекомендации можно дать заложникам? 5. Какие психологические рекомендации можно дать переговорщикам?

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

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 («хорошо»)

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 («удовлетворительно»)

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 («неудовлетворительно»)

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:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
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 2. Подготовка к переговорам 3. Планирование переговорного процесса 4. Постановка целей 5. Информационная подготовка

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

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 («хорошо»)

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 («удовлетворительно»)

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 («неудовлетворительно»)

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:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Уметь: синтезировать знания и информацию, которыми располагают другие студенты группы, выполняющие общую коллективную работу, в интересах решения поставленной задачи	1. Введение переговоров в неблагоприятных переговорных ситуациях 2. Психология делового общения и управления 3. Принципы построения и методы проведения деловой беседы, делового совещания 4. Особенности поведения в различных ситуациях делового общения 5. Убеждение, как целенаправленное воздействие в процессе делового общения 6. Коммуникативные барьеры, виды и пути преодоления 7. Виды коммуникативных барьеров, пути их преодоления 8. Переговорный процесс: теория и практика 9. Основные правила делового взаимодействия в системе международного бизнеса

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

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 («хорошо»)

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 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

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

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

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_{УК-2} 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 («отлично»)

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 («хорошо»)

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 не принципиальные ошибки.

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

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 («неудовлетворительно»)

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