

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

Направление подготовки/специальность: 41.04.05 Международные отношения

Наименование образовательной программы: ESG-трансформация международных энергетических отношений

Уровень образования: высшее образование - магистратура

Форма обучения: Очно-заочная

**Оценочные материалы
по дисциплине
Практика международных переговоров на иностранном языке**

**Москва
2024**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Коновалова О.Г.
	Идентификатор	R52fe8a14-KonovaOG-0c7f6fea

О.Г.
Коновалова

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
образовательной
программы

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Сухарева Е.В.
	Идентификатор	R2bc266f4-SukharevaYevV-2948f94

Е.В.
Сухарева

Заведующий
выпускающей кафедрой

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Крыленко Е.Е.
	Идентификатор	R753cd28c-GudkovaYY-c67582a9

Е.Е.
Крыленко

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. ОПК-1 Способен выстраивать профессиональную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) по профилю деятельности в мультикультурной среде на основе применения различных коммуникативных технологий с учетом специфики деловой и духовной культуры России и зарубежных стран

ИД-1 Выстраивает профессиональную коммуникацию с партнерами с учетом языковых особенностей

ИД-2 Проводит международные переговоры с учетом специфики деловой и духовной культуры

и включает:

для текущего контроля успеваемости:

Форма реализации: Письменная работа

1. Основы деловой и духовной культуры зарубежных стран (Тестирование)
2. Основы международных переговоров (Тестирование)

Форма реализации: Устная форма

1. Моделирование международных переговоров (Деловая игра)
2. Профессиональная коммуникация на иностранном языке (Дискуссия)

БРС дисциплины

2 семестр

Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:

- КМ-1 Основы международных переговоров (Тестирование)
КМ-2 Профессиональная коммуникация на иностранном языке (Дискуссия)
КМ-3 Основы деловой и духовной культуры зарубежных стран (Тестирование)
КМ-4 Моделирование международных переговоров (Деловая игра)

Вид промежуточной аттестации – Зачет с оценкой.

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
	Срок КМ:	4	8	12	16
Основы международных переговоров					

Основы международных переговоров	+			
Профессиональная коммуникация на иностранном языке				
Профессиональная коммуникация на иностранном языке		+		
Основы деловой и духовной культуры зарубежных стран				
Основы деловой и духовной культуры зарубежных стран			+	
Моделирование международных переговоров				
Моделирование международных переговоров				+
Вес КМ:	25	25	25	25

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
ОПК-1	ИД-1 _{ОПК-1} Выстраивает профессиональную коммуникацию с партнерами с учетом языковых особенностей	Знать: основы устной и письменной коммуникации на русском и иностранном языках Уметь: выстраивать профессиональную коммуникацию с партнерами в устной и письменной формах на русском и иностранном языках	КМ-1 Основы международных переговоров (Тестирование) КМ-2 Профессиональная коммуникация на иностранном языке (Дискуссия)
ОПК-1	ИД-2 _{ОПК-1} Проводит международные переговоры с учетом специфики деловой и духовной культуры	Знать: основы деловой и духовной культуры зарубежных стран Уметь: проводить международные переговоры с учетом специфики деловой и духовной культуры на русском и иностранном языках	КМ-3 Основы деловой и духовной культуры зарубежных стран (Тестирование) КМ-4 Моделирование международных переговоров (Деловая игра)

II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

КМ-1. Основы международных переговоров

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Работа выполняется по вариантам тестов на практическом занятии.

Краткое содержание задания:

Работа ориентирована на проверку знаний.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: основы устной и письменной коммуникации на русском и иностранном языках	1. Из перечисленного к базовым функциям переговоров относятся: • Информационно-коммуникативная • Пропагандистская • Регуляционная • Решения собственных задач • Совместное решение проблемы Из перечисленного к классификации переговоров в зависимости от условий проведения и характера взаимоотношений сторон относятся переговоры в условиях: • «игры» • конфликта сторон • сотрудничества сторон Из перечисленного к основным группам стратегий, используемых посредником при реализации своих функций, относятся стратегии: • направленные на манипулирование поведением участников конфликта • направленные на обеспечение взаимодействия сторон и поддержание рабочих отношений между ними • связанные с оказанием помощи в поиске решения Из перечисленного к специфическим функциям переговоров относятся: • «отвода глаз» • Затягивания времени • ведения психологической борьбы • дезинформации оппонента • предъявления ультиматума

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	Из перечисленного к основным этапам посредничества относятся: • инициация поиска согласия • наблюдение за выполнением соглашений • налаживание переговорного процесса • участие в переговорном процессе 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. • 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, неповторимости и самодостаточности национальных государств и сообществ. Выделите свойства риска, которые характеризуют переговоры: • а) нелинейность и альтернативность; • б) пассионарность; • в) универсальность; • г) индивидуализм; • д) иерархичность; • е) непредсказуемость; • ж) социализация; • з) управляемость; • и) вероятность. Выберите характеристики и установки мягкого (деликатного) способа ведения переговоров: • а) участники - соперники; • б) доверяйте окружающим;

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	• 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. • Назовите структурные компоненты переговоров независимо от их специфики (международные, межличностные, бизнес-переговоры и др.): • а) участники переговоров; • б) поведение; • в) предмет переговоров; • г) роль; • д) намерение; • е) результат; • ж) концептуальное окружение; • з) образование. Назовите типы переговоров в зависимости от области их проведения: 1. а) международные; 2. б) переговоры в рабочем порядке; 3. в) коммерческие (бизнес-переговоры); 4. г) переговоры на высоком уровне; 5. д) межличностные; 6. е) переговоры на высшем уровне; 7. ж) переговоры внутри организаций (организационные).

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

КМ-2. Профессиональная коммуникация на иностранном языке

Формы реализации: Устная форма

Тип контрольного мероприятия: Дискуссия

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Беседа по устной теме.

Краткое содержание задания:

Работа ориентирована на проверку умений.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Уметь: выстраивать профессиональную коммуникацию с партнерами в устной и письменной формах на русском и иностранном языках	1. Ответьте на вопросы по теме: 1. What are the main responsibilities of a diplomat? 2. What problems does it solve? 3. How can a diplomat achieve good results in international negotiations? 4. Who are your examples in the field of international negotiations? 5. How do you imagine an ideal diplomat?

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

КМ-3. Основы деловой и духовной культуры зарубежных стран

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Работа выполняется по вариантам тестов на практическом занятии.

Краткое содержание задания:

Работа ориентирована на проверку знаний.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: основы деловой и духовной культуры зарубежных стран	1.Этикет – это: а) наука о морали; б) манера поведения; в) общая культура. Определите третью фазу деловой беседы: А. опровержение доводов собеседника; Б. аргументирование; В. передача информации; Г. принятие решения. Совокупность правил, традиций, условностей, соблюдаемых гражданами при общении друг с другом – это: А. дипломатический этикет; Б. общегражданский этикет; В. придворный этикет; Г. воинский этикет. Контакты людей, осуществляемые с помощью прикосновения изучает: А. такесика; Б. проксемика; В. паралингвистика; Г. кинесика. Составляются для сообщения адресату о направлении каких-либо документов: А. письма-приглашения; Б. письма-просьбы; В. сопроводительные письма; Г. письма-запросы. Конфликт, возникший между людьми на производственной почве называется: А. внутриличностным; Б. производственно-деловым; В. межличностным. Дистанция в общении с расстояния от 10 до 50 см: А. социальная; Б. интимная; В. личная;

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	Г. публичная. Причиной наиболее острых конфликтов являются: А. противоположные интересы Б. эмоциональные барьеры В. моральные барьеры Г. различное положение в обществе Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон – это: А. избегание Б. компромисс В. соперничество Г. приспособление Из каких источников пополнялись законы этики, нравственности? а) традиции, обычаи б) религии Многообразие создаваемых человеком предметов — это ... Материальная культура Духовная культура Культура Через что проявляется духовная культура? Искусство Различные формы общественного сознания Литературные памятники человеческой деятельности Укажите ключевое мировоззренческое понятие. Гуманизм Добро и зло Жизнь и смерть Укажите религиозную ценность. Красота Милосердие Достоинство Для какой культуры характерно отсутствие автора? Элитарной Массовой Народной

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

КМ-4. Моделирование международных переговоров

Формы реализации: Устная форма

Тип контрольного мероприятия: Деловая игра

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Беседа по устной теме.

Краткое содержание задания:

Работа ориентирована на проверку умений.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Уметь: проводить международные переговоры с учетом специфики деловой и духовной культуры на русском и иностранном языках	1.Смоделируйте ситуацию проведения международных переговоров на заданную тему: Решение климатической проблемы. Строительство атомной электростанции. Проект чистого развития. Экспорт углеводородов. Угроза энергетической безопасности.

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

2 семестр

Форма промежуточной аттестации: Зачет с оценкой

Пример билета

Основы международных переговоров
Основы деловой и духовной культуры зарубежных стран
Моделирование международных переговоров на иностранном языке

Процедура проведения

Оценка определяется по совокупности контрольных мероприятий.

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

1. Компетенция/Индикатор: ИД-1_{ОПК-1} Выстраивает профессиональную коммуникацию с партнерами с учетом языковых особенностей

Вопросы, задания

1. Основы международных переговоров
Профессиональная коммуникация на иностранном языке

Материалы для проверки остаточных знаний

1. Дополните предложение подходящим по смыслу словом:
Working can be amazing

Ответы:

hangout, experience, fare, walk

Верный ответ: experience

2. Дополните предложение подходящим по смыслу словом:
Many shops also offer student

Ответы:

snack, walk, discounts, fare

Верный ответ: discounts

3. Стратегия мягкого подхода к переговорам состоит в том, чтобы:

Ответы:

избегать конфронтации

избегать личных оскорблений

мягко, но неуклонно отстаивать свою позицию

Верный ответ: избегать конфронтации

4. Повторение собеседником вашего вопроса — это вопросы:

Ответы:

однополюсные

риторические

зеркальные

Верный ответ: однополюсные

2. Компетенция/Индикатор: ИД-2ОПК-1 Проводит международные переговоры с учетом специфики деловой и духовной культуры

Вопросы, задания

1. Основы деловой и духовной культуры зарубежных стран
Моделирование международных переговоров

Материалы для проверки остаточных знаний

1. Многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми — это процесс:

Ответы:

общения
понимания
восприятия

Верный ответ: общения

2. Прямое деловое общение характеризуется:

Ответы:

ответными реакциями собеседников
общением в пределах видимости
непосредственным речевым контактом

Верный ответ: непосредственным речевым контактом

3. Цель формального приема в начале переговоров:

Ответы:

создать атмосферу взаимопонимания
высказать точку зрения своей стороны
выслушать точку зрения партнеров

Верный ответ: создать атмосферу взаимопонимания

4. Коммуникативная сторона общения:

Ответы:

взаимопонимание участников общения
обмен информацией между людьми
организация взаимодействия между людьми

Верный ответ: обмен информацией между людьми

II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Работа не выполнена или выполнена преимущественно неправильно

III. Правила выставления итоговой оценки по курсу

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ "МЭИ" на основании семестровой и аттестационной составляющей.