Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 09.11.2026 09:55:57
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b3

о МЭ(м) 26

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой международной экономики

КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

_____ А.Ю. Дещенко
(подпись)

«16» февраля 2026 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине

Б1.В.ДВ.01.02 Практика коммерческих переговоров
(шифр и наименование дисциплины)

38.04.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки)

Международная экономика
(наименование магистерской программы)

Разработчик:

доцент _____ Миньковская Маргарита Владимировна
(должность) (подпись)

Оценочные материалы рассмотрены и утверждены на заседании кафедры от 16.02.2026 г., протокол № 14

Донецк 2026 г.

Паспорт
оценочных материалов по дисциплине
Практика коммерческих переговоров
(наименование дисциплины)

Перечень компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины (модуля) или практики

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
1	ПК-2 Способен разработать план внешнеэкономической деятельности организации и контролировать его выполнение	Тема 1. Теоретические основы практики коммерческих переговоров	2
		Тема 2. Виды дипломатических переговоров	2
		Тема 3. Компаративный анализ	2
		Тема 4. Этика европейских стран	2
		Тема 5. Национальные особенности дипломатического общения в странах Евросоюза и стран Латинской Америки	2
		Тема 6. Национальные особенности коммерческих переговоров в арабских странах	2
		Тема 7. Национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах	2
		Тема 8. Организация процесса коммерческих переговоров.	2

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Показатели оценивания компетенций

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Контролируемые разделы (темы) дисциплины, практики	Наименование оценочного средства
1	ПК-2 Способен разработать план внешнеэкономической деятельности организации и контролировать его выполнение	ИД-1ПК-2 Подготавливает проект плана внешнеэкономической деятельности с учетом приоритетов внешнеэкономической деятельности организации	Тема 1. Теоретические основы практики коммерческих переговоров	Собеседование (устный или письменный опрос), тест
			Тема 2. Виды дипломатических переговоров	Собеседование (устный или письменный опрос), тест
			Тема 3. Компаративный анализ	Собеседование (устный или письменный опрос), тест
			Тема 4. Этика европейских стран	Собеседование (устный или письменный опрос), тест, контрольная работа (ТМК 1)

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Контролируемые разделы (темы) дисциплины, практики	Наименование оценочного средства
			Тема 5. Национальные особенности дипломатического общения в странах Евросоюза и стран Латинской Америки	Собеседование (устный или письменный опрос), тест
			Тема 6. Национальные особенности коммерческих переговоров в арабских странах	Собеседование (устный или письменный опрос), тест
			Тема 7. Национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах	Собеседование (устный или письменный опрос), тест
			Тема 8. Организация процесса коммерческих переговоров.	Собеседование (устный или письменный опрос), тест, контрольная работа (ТМК 2)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Собеседование (устный или письменный опрос)»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
3,6-5,0	Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания основных положений дисциплины. Соблюдаются нормы литературной речи (количество правильных ответов > 90%)
1,1-3,5	Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Базовые нормативно-правовые акты используются, но в недостаточном объеме. Материал излагается уверенно. Раскрыты причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Соблюдаются нормы литературной речи (количество правильных ответов от 70% до 90%)
0,1-1,0	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Имеются поверхностные знания основ дисциплины. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. Имеются затруднения с выводами. Допускаются нарушения норм литературной речи (количество правильных ответов от 50% до 70%)

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
0	Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Не проводится анализ. Выводы отсутствуют. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют. Имеются заметные нарушения норм литературной речи (количество правильных ответов < 50%)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Тест»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
3,6-5,0	Тестовые задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов)
1,1-3,5	Тестовые задания выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов)
0,1-1,0	Тестовые задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 60-74% вопросов)
0	Тестовые задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем 60% вопросов)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Контрольная работа по смысловому модулю 1, 2, 3» (ТМК 1, ТМК 2)

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
7,1-10,0	Текущий модульный контроль выполнен на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов)
3,1-7,0	Текущий модульный контроль выполнен на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов)
1,1-3,0	Текущий модульный контроль выполнен на низком уровне (правильные ответы даны на 60-74% вопросов)
0-1,0	Текущий модульный контроль выполнен на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем 60% вопросов)

Примерный перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1.	Собеседование (устный или письменный опрос)	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по дисциплине или определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам дисциплин

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
2.	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий
3.	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме, разделу или дисциплине.	Комплект контрольных заданий по вариантам

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Оценочные материалы по дисциплине «Практика коммерческих переговоров» разработаны в соответствии с ОПОП ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (Магистерская программа: Международная экономика) и рабочей программой дисциплины «Практика коммерческих переговоров».

Логика построения рабочей программы дисциплины «Практика коммерческих переговоров» ориентирована на формирование профессиональных компетенций относительно определения особенностей коммерческих переговоров

Структура дисциплины «Практика коммерческих переговоров» представлена двумя смысловыми модулями: смысловой модуль 1 «Виды дипломатических приемов, практика их организации и проведения»; смысловой модуль 2 «Специфика и национальные особенности дипломатического общения в странах мира».

При изучении дисциплины в течение семестра обучающийся может набрать максимально 100 баллов. Минимальное количество баллов составляет 60 баллов.

Система оценивания всех видов работ по дисциплине «Практика коммерческих переговоров» приведена в таблице 1.

Таблица 1

Система начисления баллов по текущему контролю знаний

Максимально возможный балл по виду учебной работы				
Смысловые модули	Текущая аттестация			Итого
	Собеседование (устный или письменный опрос)	Тест	Контрольная работа	
Смысловой модуль 1 «Виды дипломатических приемов, практика их организации и проведения»				
Смысловой модуль 2 «Специфика и национальные особенности дипломатического общения в странах мира»				
Итого:				

Для выполнения заданий, предусмотренных оценочными материалами, обучающийся должен пройти предварительную теоретическую и практическую подготовку на лекционных и практических занятиях, а также при самостоятельном изучении литературных источников.

Текущий контроль знаний обучающихся осуществляется на основании оценки систематичности и активности по каждой теме программного материала дисциплины.

Текущий контроль знаний осуществляется с помощью собеседования (устного или письменного) и тестов по каждой теме дисциплины.

Собеседование (устный или письменный опрос) – это произвольная беседа или целенаправленное собеседование, позволяющее оценить уровень знаний по теме, разделу или дисциплине в целом. Представленные вопросы для собеседования (устного или письменного опроса) позволяют оценить уровень знаний обучающихся, полученных при изучении лекционного материала по отдельным темам дисциплины. Максимальное количество баллов по собеседованию составляет 5 баллов по всем темам.

Тест – это система контрольных заданий определенной формы и содержания, позволяющих объективно оценить уровень знаний по теме, разделу или дисциплине в целом. Представленные тестовые задания позволяют оценить уровень знаний обучающихся и имеют только один верный ответ. Максимальное количество баллов по тестам составляет 5 баллов по всем темам.

По окончании изучения каждого смыслового модуля обучающийся выполняет текущую модульную контрольную работу по закрепленному варианту. Максимально возможное количество полученных баллов по результатам решения контрольной работы составляет 10 баллов по ТМК 1, ТМК 2.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Практика коммерческих переговоров» осуществляется в форме зачета.

В результате зачета обучающийся может набрать максимально 100 баллов, а минимально – 60 баллов на протяжении семестра.

Таблица 2

Распределение баллов, которые получают обучающиеся

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу								**Максимальная сумма баллов**
Смысловой модуль 1				**Смысловой модуль 2**				
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	100
10	10	10	20	10	10	10	20	

Примечание. Т1, Т2, ... Т8 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Таблица 3

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале
60-100	«зачтено»
менее 60	«не зачтено»

Примеры типовых заданий для оценочных материалов

1) по оценочному материалу «Собеседование (устный или письменный опрос)»

1. Что такое коммерческие переговоры? Раскройте сущность понятия, назовите их основные цели (достижение соглашения, установление партнёрских отношений и т. д.) и перечислите 3–4 ключевых этапа переговорного процесса.
2. Какие виды дипломатических переговоров существуют? Приведите 3–4 классификации (например, по уровню представительства, по количеству участников, по формату) и кратко охарактеризуйте каждый вид.
3. Что подразумевает компаративный анализ в контексте международных переговоров? Опишите, какие аспекты (культурные нормы, стили ведения переговоров, стратегии) можно сравнивать и для чего это нужно в практике переговоров.
4. Какие этические нормы наиболее важны в европейском деловом общении? Перечислите 3–4 нормы (например, пунктуальность, прозрачность, уважение к позиции собеседника) и поясните, как их соблюдение влияет на успех переговоров.
5. В чём состоят ключевые национальные особенности дипломатического общения в странах Евросоюза? Приведите примеры для 2–3 стран ЕС (например, Германия, Франция, Швеция), указав 1–2 характерные черты общения для каждой.
6. Как культурные традиции Латинской Америки влияют на дипломатическое общение? Назовите 3–4 особенности (например, важность личных отношений, эмоциональность, иерархия) и приведите пример, как они проявляются в переговорном процессе.
7. Какие культурные факторы нужно учитывать при ведении коммерческих переговоров в арабских странах? Перечислите 3–4 фактора (например, роль религии, уважение к старшим, значение гостеприимства) и объясните, как они влияют на тактику переговоров.
8. Какие типичные ошибки допускают иностранцы при переговорах с партнёрами из арабских стран? Приведите 3 примера ошибок (например, игнорирование протокольных норм, поспешность в принятии решений) и предложите способы их избежать.
9. В чём заключаются основные национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах (на примере Китая, Японии, Южной Кореи)? Для каждой страны укажите 1–2 особенности (например, акцент на долгосрочных отношениях, непрямая коммуникация) и поясните их значение.
10. Как концепция «лица» (mianzi) влияет на переговорный процесс в Китае? Объясните суть понятия и приведите 2–3 примера ситуаций, где сохранение «лица» определяет тактику поведения сторон.
11. Какие невербальные сигналы особенно важны в азиатских переговорах? Назовите 3–4 элемента невербальной коммуникации (например, дистанция, жесты, мимика) и укажите, как их интерпретация может различаться в разных азиатских культурах.

12. Какие этапы включает организация коммерческих переговоров? Перечислите 4–5 основных этапов (подготовка, установление контакта, обсуждение позиций, достижение соглашения и т.д.) и кратко раскройте задачи каждого этапа.
13. Какие инструменты и методы помогают подготовиться к международным переговорам? Приведите 3–4 примера (например, изучение культурных особенностей, анализ интересов сторон, составление повестки) и объясните их практическую пользу.
14. Какие стратегии ведения переговоров чаще всего используются в международной практике? Назовите 2–3 стратегии (например, «выигрыш-выигрыш», позиционный торг) и сравните их эффективность в разных культурных контекстах (европейский, азиатский, арабский).
15. Какие коммуникативные навыки особенно важны для успешного проведения международных переговоров? Перечислите 4 навыка (например, активное слушание, гибкость, умение задавать вопросы, управление конфликтами) и поясните, как каждый из них помогает достичь взаимовыгодного соглашения.

2) по оценочному материалу «Тест»

1. Какова основная цель коммерческих переговоров?
a) Установление дружеских отношений между сторонами;
b) Достижение взаимовыгодного соглашения по условиям сотрудничества;
c) Демонстрация превосходства одной из сторон;
d) Затягивание принятия решений для получения тактического преимущества.
Правильный ответ: b.

2. Какой этап НЕ входит в стандартный процесс коммерческих переговоров?
a) Подготовка и сбор информации о партнёре;
b) Установление контакта и создание атмосферы доверия;
c) Принуждение к принятию условий без обсуждения;
d) Обсуждение позиций и поиск компромиссов.
Правильный ответ: c.

3. Какая стратегия соответствует подходу «выигрыш-выигрыш»?
a) Жёсткий торг с требованием уступок;
b) Поиск взаимовыгодных решений и создание дополнительной ценности;
c) Отказ от своих интересов ради сохранения отношений;
d) Манипуляция информацией для давления на партнёра.
Правильный ответ: b.

4. Что является характерной чертой дипломатических переговоров на высшем уровне?
a) Отсутствие протокольных норм;
b) Участие глав государств или правительств, высокая степень формальности;
c) Необязательность соблюдения договорённостей;
d) Фокус на краткосрочных коммерческих интересах.
Правильный ответ: b.

5. Что изучает компаративный анализ переговорных стилей?
a) Только экономические показатели стран;
b) Различия в культурных нормах, стилях общения и стратегиях переговоров между странами;
c) Технические характеристики продукции;
d) Внутренние политические системы государств.
Правильный ответ: b.

6. Какая норма делового этикета особенно важна в большинстве европейских стран?
a) Избегание прямого взгляда во время разговора;
b) Пунктуальность и уважение ко времени собеседника;
c) Длительные неформальные беседы перед началом переговоров;
d) Использование неформального стиля общения независимо от статуса.
Правильный ответ: b.

7. Какой фактор играет ключевую роль в дипломатическом общении в странах Латинской Америки?
a) Строгое соблюдение повестки дня без отклонений;
b) Быстрое принятие решений без обсуждения;
c) Важность личных отношений и доверия между сторонами;
d) Минимальное использование невербальных сигналов.
Правильный ответ: c.

8. Что считается грубой ошибкой при переговорах с арабскими партнёрами?
a) Предложение чая или кофе перед началом встречи;
b) Излишняя поспешность в обсуждении деловых вопросов без неформального общения;
c) Предоставление письменных материалов на английском языке;
d) Соблюдение дресс-кода.
Правильный ответ: b.

9. Какой элемент культуры особенно важен в китайских переговорах?
a) Игнорирование иерархии в принятии решений;
b) Концепция «сохранения лица» (mianzi) и уважение к статусу;
c) Открытое выражение несогласия с позицией партнёра;
d) Предпочтение электронной переписки личным встречам.
Правильный ответ: b.

10. Что означает «непрямая коммуникация» в азиатских переговорах?
a) Использование исключительно письменных сообщений;
b) Передача информации через намёки, контекст и невербальные сигналы;
c) Отказ от обсуждения сложных тем;
d) Общение только через посредников.
Правильный ответ: b.

11. Какой невербальный сигнал может быть воспринят негативно в Японии?
a) Лёгкий поклон при приветствии;
b) Длительный прямой зрительный контакт как знак уверенности;
c) Улыбка при встрече;
d) Соблюдение дистанции в общении.
Правильный ответ: b.

12. Какой этап подготовки к переговорам включает анализ интересов сторон?
a) Заключительный этап подписания соглашения;
b) Этап планирования стратегии и тактики;
c) Этап празднования успешного завершения переговоров;
d) Этап постпереговорного анализа.
Правильный ответ: b.

13. Какой инструмент помогает структурировать повестку международных переговоров?
a) Случайный выбор обсуждаемых вопросов;
b) Заранее подготовленный agenda (план встречи) с указанием времени на каждый пункт;
c) Отсутствие чёткой структуры для гибкости;
d) Передача инициативы партнёру без предварительного плана.
Правильный ответ: b.

14. Какая коммуникативная стратегия наиболее эффективна в многокультурных переговорах?
a) Навязывание своего стиля общения как единственно правильного;
b) Гибкость и адаптация к культурным особенностям партнёра;
c) Игнорирование культурных различий;
d) Сокращение общения до минимума.
Правильный ответ: b.

15. Какой навык критически важен для предотвращения конфликтов в переговорах?
a) Умение перебивать собеседника для выражения своей позиции;
b) Активное слушание и уточнение позиций сторон;
c) Избегание зрительного контакта;
d) Использование сложной терминологии для демонстрации компетентности.
Правильный ответ: b.

3) по оценочному материалу «Контрольная работа»

Вариант 1
Задание 1. Дайте определения следующим понятиям (2–3 предложения на каждое)
Коммерческие переговоры — раскройте суть понятия, укажите их основную цель (достижение взаимовыгодного соглашения по условиям сотрудничества), назовите 2–3 ключевых отличия от дипломатических переговоров (например, фокус на

экономических интересах, более гибкая структура).
Компаративный анализ переговорных стилей — объясните, что подразумевает этот термин, перечислите 3 параметра для сравнения (например, отношение ко времени, стиль коммуникации, подход к принятию решений) и укажите, какую практическую пользу даёт такой анализ участникам международных переговоров.

Задание 2. Тест (выберите один правильный ответ)

1. Какой этап НЕ входит в стандартный процесс коммерческих переговоров?
a) Подготовка и сбор информации о партнёре;
b) Установление контакта и создание атмосферы доверия;
c) Принуждение к принятию условий без обсуждения;
d) Обсуждение позиций и поиск компромиссов.
Правильный ответ: c.

2. Какая стратегия соответствует подходу «выигрыш-выигрыш»?
a) Жёсткий торг с требованием уступок;
b) Поиск взаимовыгодных решений и создание дополнительной ценности;
c) Отказ от своих интересов ради сохранения отношений;
d) Манипуляция информацией для давления на партнёра.
Правильный ответ: b.

3. Что является характерной чертой дипломатических переговоров на высшем уровне?
a) Отсутствие протокольных норм;
b) Участие глав государств или правительств, высокая степень формальности;
c) Необязательность соблюдения договорённостей;
d) Фокус на краткосрочных коммерческих интересах.
Правильный ответ: b.

4. Какая норма делового этикета особенно важна в большинстве европейских стран?
a) Избегание прямого взгляда во время разговора;
b) Пунктуальность и уважение ко времени собеседника;
c) Длительные неформальные беседы перед началом переговоров;
d) Использование неформального стиля общения независимо от статуса.
Правильный ответ: b.

5. Какой навык критически важен для предотвращения конфликтов в переговорах?
a) Умение перебивать собеседника для выражения своей позиции;
b) Активное слушание и уточнение позиций сторон;
c) Избегание зрительного контакта;
d) Использование сложной терминологии для демонстрации компетентности.
Правильный ответ: b.

Вариант 2
Задание 1. Дайте определения следующим понятиям (2–3 предложения на каждое)
Дипломатические переговоры — дайте определение, укажите их главную цель (урегулирование межгосударственных вопросов, достижение соглашений), перечислите 2–3 отличительные черты (например, строгая протокольная форма, участие официальных представителей, долгосрочная перспектива).
«Сохранение лица» (mianzi) в контексте переговоров — объясните суть концепции, укажите, в каких культурах она особенно важна (например, Китай, Япония), и приведите 2 примера того, как учёт этого фактора помогает избежать конфликтов и достичь соглашения.

Задание 2. Тест (выберите один правильный ответ)

1. Что считается грубой ошибкой при переговорах с арабскими партнёрами?
a) Предложение чая или кофе перед началом встречи;
b) Излишняя поспешность в обсуждении деловых вопросов без неформального общения;
c) Предоставление письменных материалов на английском языке;
d) Соблюдение дресс-кода.
Правильный ответ: b.

2. Какой элемент культуры особенно важен в китайских переговорах?
a) Игнорирование иерархии в принятии решений;
b) Концепция «сохранения лица» и уважение к статусу;
c) Открытое выражение несогласия с позицией партнёра;
d) Предпочтение электронной переписки личным встречам.
Правильный ответ: b.

3. Что означает «непрямая коммуникация» в азиатских переговорах?
a) Использование исключительно письменных сообщений;
b) Передача информации через намёки, контекст и невербальные сигналы;
c) Отказ от обсуждения сложных тем;
d) Общение только через посредников.
Правильный ответ: b.

4. Какой инструмент помогает структурировать повестку международных переговоров?
a) Случайный выбор обсуждаемых вопросов;
b) Заранее подготовленный agenda (план встречи) с указанием времени на каждый пункт;
c) Отсутствие чёткой структуры для гибкости;
d) Передача инициативы партнёру без предварительного плана.
Правильный ответ: b.

5. Какая коммуникативная стратегия наиболее эффективна в многокультурных переговорах?
a) Навязывание своего стиля общения как единственно правильного;
b) Гибкость и адаптация к культурным особенностям партнёра;
c) Игнорирование культурных различий;
d) Сокращение общения до минимума.
Правильный ответ: b.