

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Юлия Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 27.02.2025 21:16:45
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

**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
**КАФЕДРА
МЕЖДУНАРОДНОЙ
ЭКОНОМИКИ** Семенов А.А.
(подпись)

« 26 » февраля 2024 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по учебной дисциплине

Б1.В.ДВ.03.02 Практика коммерческих переговоров

(шифр и наименование учебной дисциплины)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Международная экономика

(наименование магистерской программы)

Разработчики:

доцент

(должность)

(подпись)

Миньковская Маргарита Владимировна

ассистент

(должность)

(подпись)

Пятаченко Анна Максимовна

Оценочные материалы рассмотрены и утверждены на заседании кафедры
от «26» февраля 2024 года № 15

Донецк 2024 г.

**Паспорт
оценочных материалов по учебной дисциплине
«Практика коммерческих переговоров»**
(наименование учебной дисциплины)

Перечень компетенций, формируемых в результате освоения учебной дисциплины (модуля)

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины, практики	Этапы формирования (семестр изучения)
1	ПК-1 Способен определять направления развития организации на внешних рынках	Тема 1. Теоретические основы практики коммерческих переговоров	1
		Тема 2. Виды дипломатических переговоров	1
		Тема 3. Компаративный анализ	1
		Тема 4. Этика европейских стран	1
		Тема 5. Национальные особенности дипломатического общения в странах Евросоюза и Стран Латинской Америки	1
		Тема 6. Национальные особенности коммерческих переговоров в арабских странах	1
		Тема 7. Национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах	1
		Тема 8. Организация процесса коммерческих переговоров	1

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) учебной дисциплины, практики	Наименование оценочного средства
1	2	3	4	5
1	ПК-1 Способен определять направления развития организации на внешних рынках	ИДК-1 _{ПК-1} Проводит оценку текущего состояния организации. ИДК-2 _{ПК-1} Определяет параметры будущего состояния организации, в том числе на внешних рынках. ИДК-3 _{ПК-1} Выявляет, анализирует и оценивает несоответствия между параметрами будущего и текущего состояния	Тема 1. Теоретические основы практики коммерческих переговоров	Собеседование (устный опрос), контрольная работа, доклад
			Тема 2. Виды дипломатических переговоров	Собеседование (устный опрос), контрольная работа, доклад
			Тема 3. Компаративный анализ	Собеседование (устный опрос), контрольная работа, доклад

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины, практики	Наименование оценочного средства
1	2	3	4	5
		организации. ИДК-4 _{ПК-1} Проводит оценку бизнес-возможностей организации для проведения стратегических изменений в организации.	Тема 4. Этика европейских стран	Собеседование (устный опрос), контрольная работа, доклад (ТМК1)
			Тема 5. Национальные особенности дипломатического общения в странах Евросоюза и Стран Латинской Америки	Собеседование (устный опрос), контрольная работа, доклад
			Тема 6. Национальные особенности коммерческих переговоров в арабских странах	Собеседование (устный опрос), контрольная работа, доклад
			Тема 7. Национальные особенности коммерческих переговоров в азиатских странах	Собеседование (устный опрос), контрольная работа, доклад
			Тема 8. Организация процесса коммерческих переговоров	Собеседование (устный опрос), контрольная работа, доклад (ТМК2)

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

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
3,1-4,0	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 учебной дисциплины. Соблюдаются нормы литературной речи (количество правильных ответов > 90%)
2,1-3,0	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 >70%)
1,1-2,0	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Имеются

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
	поверхностные знания основ учебной 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 >50%)
0-1,0	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 «Контрольная работа» (ТМК1, ТМК2)

Шкала оценивания (интервал баллов)		Критерий оценивания
T1-T6	T7-T8	
3,1-4,0	5,1-6,0	Контрольная работа выполнена на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов)
2,1-3,0	3,6-5,0	Контрольная работа выполнена на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов)
1,1-2,0	1,6-3,5	Контрольная работа выполнена на низком уровне (правильные ответы даны на 60-74% вопросов)
0,0-1,0	0,0-1,5	Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем 60% вопросов)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Доклад»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
3,1-4,0	Доклад представлен на высоком уровне (материал изложен на 90-100%)
2,1-3,0	Доклад представлен на среднем уровне (материал изложен на 75-89%)
1,1-2,0	Доклад представлен на низком уровне (материал изложен на 60-74%)
0,0-1,0	Доклад представлен на неудовлетворительном уровне (материал изложен менее чем на 60%)

Примерный перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1.	Собеседование (устный опрос)	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимися на темы, связанные с изучаемой	Вопросы по темам/разделам учебной

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
		учебной дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по учебной дисциплине или определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	дисциплины
2.	Контрольная работа (ТМК)	Система комплексных заданий по смысловым модулям учебной дисциплины	Вопросы по темам/разделам учебной дисциплины, фонд тестовых заданий
3.	Доклад	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

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

Логика построения рабочей программы дисциплины «Практика коммерческих переговоров» ориентирована на формирование системы знаний и практических навыков по выполнению сравнительных экономических исследований.

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

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

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

Для выполнения заданий, предусмотренных оценочными материалами, обучающийся должен пройти предварительную теоретическую и практическую подготовку на лекционных и практических занятиях, а также самостоятельно изучить литературные источники.

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

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)	Контрольная работа	Доклад	
Смысловой модуль 1 «Виды дипломатических приемов, практика их организации и приема»	16	16	16	48
Смысловой модуль 2 «Специфика и национальные особенности дипломатического общения в странах мира»	16	20	16	52
Итого:	32	36	32	100

Текущий контроль знаний осуществляется с помощью собеседования (устного или письменного), тестирования и контрольных работ по каждой теме.

Собеседование (устный или письменный опрос) – это произвольная беседа или целенаправленное собеседование, позволяющее оценить уровень знаний по теме, разделу или учебной дисциплине в целом. Представленные вопросы для собеседования (устного или письменного опроса) позволяют оценить уровень знаний обучающихся, полученных при изучении лекционного материала по каждой теме дисциплины. Максимальное количество баллов по собеседованию составляет 4 балла по темам 1-8.

Доклад – это научно-исследовательская работа, автор которой раскрывает суть исследуемой темы, рассматривает ее со всех точек зрения и высказывает собственный взгляд на проблему. Регламент устного публичного выступления по докладу – не более 10 минут. Само выступление должно состоять из трех частей – вступления, основной части и заключения. Выступление с докладом целесообразно сопровождать мультимедийной презентацией. Обучающемуся, опираясь на план выступления, необходимо определить главные идеи, выводы, которые следует донести до слушателей, и на основании них составить компьютерную презентацию. Максимальное количество баллов по докладу составляет 4 балла по темам 1-8.

По окончании изучения каждой темы обучающийся выполняет текущую контрольную работу по закреплённому варианту. Максимально возможное количество полученных баллов по результатам решения контрольной работы составляет 4 балла по темам 1-6, 6 баллов по темам 7-8.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Практика коммерческих переговоров» осуществляется в форме дифференцированного зачёта. Зачёт проводится в устной форме в виде собеседования по предложенному перечню вопросов, выполнению контрольной работы или докладу.

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				100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	
12	12	12	12	12	12	14	14	

Таблица 3

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
60-100	«Зачтено»	Правильно выполненная работа. Может быть незначительное количество ошибок
0-59	«Не зачтено»	Неудовлетворительно, с возможностью повторной аттестации