

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна

Должность: Проректор по учебно-методической работе

Дата подписания: 29.12.2025 14:09:11

Уникальный программный ключ:

b066544bae1e449cd8bfe592f7224a67ba271b2

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

А.Ю. Дещенко

«17» февраля 2025 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по учебной дисциплине

Б1.В.ДВ.01.02 ПРАКТИКА КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

(шифр и наименование учебной дисциплины)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Международная экономика

(наименование профиля)

Разработчики:

доцент

(должность)

(подпись)

Миньковская Маргарита Владимировна

Оценочные материалы рассмотрены и утверждены на заседании кафедры
от 17 февраля 2025 г., протокол № 13

Донецк 2025 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-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 Еросоюза 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

Таблица 1 - 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-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 опрос), доклад, контрольная работа
			Тема 2. Виды дипломатических переговоров	Собеседование (устный опрос), доклад, контрольная работа
			Тема 3.	Собеседование

№ 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
			Компаративный анализ	(устный опрос), контрольная работа, доклад
			Тема 4. Этика европейских стран	Собеседование (устный опрос), контрольная работа ТМК, доклад,
			Тема 5. Национальные особенности дипломатического общения в странах Еросоюза 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 ТМК, доклад

Таблица 2 - 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%)

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
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 от 70% до 90%)
1,1-2,0	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Имеются 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 от 50% до 70%)
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%)

Таблица 3 - Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Доклад»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
3,1-4,0	Доклад представлен на высоком уровне (студент полно осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
2,1-3,0	Доклад представлен на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
1,1-2,0	Доклад представлен на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
0,0-1,0	Доклад представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

Таблица 4 - Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Контрольная работа по смысловому модулю 1, 2» (ТМК 1, ТМК 2)

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

Шкала оценивания (интервал баллов)		Критерий оценивания
T1-T6	T7-T8	
		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)

Таблица 5 - 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 учебной дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний, обучающегося по учебной дисциплине или определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам учебной дисциплины
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 учебной 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 программы учебной дисциплины «Практика коммерческих переговоров».

Логика построения рабочей программы дисциплины «Практика коммерческих переговоров» ориентирована на формирование системы знаний и практических навыков по выполнению внутрифирменного планирования в условиях внешнеэкономической деятельности.

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 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 6 - Система начисления баллов по текущему контролю знаний

Максимально возможный балл по виду учебной работы				
Смысловые модули	Текущая аттестация			Итого
	Собеседование (устный или письменный опрос)	Доклад	Контрольная работа	
Смысловой модуль 1 «Виды дипломатических приемов, практика их организации и проведения»	16	16	16	48
Смысловой модуль 2 «Специфика и национальные особенности дипломатического общения в странах мира»	16	16	20	52
Итого:	32	32	36	100

Текущий контроль знаний осуществляется с помощью собеседования (устного или письменного), докладов 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 всем темам.

Доклад – это средство проверки умений представлять полученные знания по заранее определенной теме, смысловому модулю или учебной дисциплине в целом. В ходе подготовки доклада обучающемуся необходимо использовать соответствующую литературу, выполнить математические расчеты, сделать обоснованный вывод и представить результаты решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы. Максимальное количество баллов за подготовку доклада составляет 4 балла по всем темам.

По окончании изучения каждого смыслового модуля обучающийся выполняет текущую модульную контрольную работу по закреплённому варианту.

Максимально возможное количество полученных баллов по результатам решения контрольной работы составляет 16 баллов по ТМК 1 и 20 баллов по ТМК 2.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Практика коммерческих переговоров» осуществляется в форме зачёта. Зачёт проводится в устной форме в виде собеседования по предложенному перечню вопросов, тестирование и решение практического задания.

Таблица 7 - Распределение баллов, которые получают обучающиеся

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл								Максимальная сумма баллов
Смысловой модуль №1				Смысловой модуль №2				
T1	T2	T3	T4	T	T6	T7	T8	100
12	12	12	12	12	12	14	14	

Таблица 8 - 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