

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**
Переговоры

Код модуля
1164216(1)

Модуль
Переговоры

Екатеринбург

Оценочные материалы составлены автором(ами):

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Касьянова Татьяна Ивановна	кандидат педагогических наук, доцент	Доцент	теории, методологии и правового обеспечения государственного и муниципального управления

Согласовано:

Управление образовательных программ

И.Ю. Русакова

Авторы:

- Касьянова Татьяна Ивановна, Доцент, теории, методологии и правового обеспечения государственного и муниципального управления

1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ Переговоры

1.	Объем дисциплины в зачетных единицах	3	
2.	Виды аудиторных занятий	Лекции Практические/семинарские занятия	
3.	Промежуточная аттестация	Зачет	
4.	Текущая аттестация	Контрольная работа	1
		Домашняя работа	1

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ (ИНДИКАТОРЫ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ Переговоры

Индикатор – это признак / сигнал/ маркер, который показывает, на каком уровне обучающийся должен освоить результаты обучения и их предьявление должно подтвердить факт освоения предметного содержания данной дисциплины, указанного в табл. 1.3 РПМ-РПД.

Таблица 1

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)	Контрольно-оценочные средства для оценивания достижения результата обучения по дисциплине
1	2	3
ОПК-5 -Способен к осуществлению внутриорганизационного, межведомственного и межсекторного взаимодействия с органами власти, коммерческими организациями и институтами гражданского общества, образовательными организациями, СМИ с учетом запросов клиентов, партнеров, других субъектов для эффективного	Д-1 - Проявлять целеустремленность, ответственность, стремление к выстраиванию партнерского взаимодействия З-1 - Изложить основные принципы и формы внутриорганизационного, межведомственного и межсекторного взаимодействия с учетом запросов клиентов, партнеров, других субъектов для эффективного решения профессиональных задач З-2 - Характеризовать роль и механизм межведомственного взаимодействия и социального партнерства в достижении	Домашняя работа Зачет Контрольная работа Лекции Практические/семинарские занятия

<p>решения профессиональных задач</p>	<p>целей организации и решении профессиональных задач П-1 - Работая в команде, спланировать процесс поэтапного взаимодействия с органами власти, коммерческими организациями, институтами гражданского общества, образовательными организациями, СМИ в целях эффективного решения профессиональных задач П-2 - Решать поставленные задачи, относящиеся к области профессиональной деятельности, используя различные формы межведомственного взаимодействия и социального партнерства У-1 - Самостоятельно определять субъектов взаимодействия и социального партнерства с учетом специфики профессиональной деятельности У-2 - Обосновать целесообразность выбора форм межведомственного взаимодействия и социального партнерства для решения профессиональных задач с учетом запросов клиентов, партнеров, других субъектов</p>	
<p>ПК-9 -Способен применять для решения профессиональных задач психологические методы, средства и приемы</p>	<p>3-1 - Структуру и динамику развития конфликта 3-10 - Психологические методы, средства и приемы воздействия 3-11 - Способы и приемы делового общения в различных его видах и с различными типами собеседников 3-12 - Коммуникативные барьеры 3-13 - Вербальные и невербальные средства общения 3-2 - Основные причины возникновения конфликтных ситуаций</p>	<p>Домашняя работа Зачет Контрольная работа Лекции Практические/семинарские занятия</p>

	<p>З-3 - Наиболее известные и эффективные подходы к разрешению конфликтов</p> <p>З-4 - Технологии восстановительной медиации</p> <p>З-5 - Основные понятия, законы и принципы, лежащие в основе подготовки и проведения переговоров</p> <p>З-6 - Структуру переговорного процесса</p> <p>З-7 - Стратегии и тактики ведения переговоров</p> <p>З-8 - Методы подготовки и проведения переговоров</p> <p>З-9 - Методы оказания убеждающего воздействия на собеседника</p> <p>П-1 - Ведение переговорного процесса</p> <p>П-2 - Коммуникация с клиентом, оппонентом</p> <p>П-3 - Анализ психологических характеристик лица</p> <p>П-4 - Урегулирование конфликтных ситуаций</p> <p>П-5 - Убеждение оппонента, клиента</p> <p>У-1 - Анализировать причину возникновения конфликта</p> <p>У-10 - Пользоваться вербальными и невербальными средствами общения, а также распознавать намерения партнеров, пользующихся этими средствами</p> <p>У-11 - Использовать методы и приемы убеждающего воздействия на собеседника</p> <p>У-2 - Прогнозировать последствия развития конфликтной ситуации</p> <p>У-3 - Формировать условия, способствующие началу диалога между конфликтующими сторонами</p> <p>У-4 - Применять технологии и подходы восстановительной медиации на практике</p> <p>У-5 - Работать в постконфликтной фазе</p>	
--	--	--

	<p>У-6 - Использовать технологии ведения переговоров в профессиональной практике</p> <p>У-7 - Готовить и проводить переговоры с учетом их специфики</p> <p>У-8 - Строить свое поведение с учетом анализа поведения других участников переговоров</p> <p>У-9 - Логично, аргументированно и ясно строить свою речь, с учетом юридически грамотно и квалифицированно применять нормативно-правовые положения в соответствии с национальным и международным законодательством</p>	
--	---	--

3. ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ В БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЕ (ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА БРС)

3.1. Процедуры текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

1. Лекции: коэффициент значимости совокупных результатов лекционных занятий – 0.5		
Текущая аттестация на лекциях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>контрольная работа</i>	7,6	60
<i>активность на лекциях</i>	7,9	40
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лекциям – 1		
Промежуточная аттестация по лекциям – нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лекциям – не предусмотрено		
2. Практические/семинарские занятия: коэффициент значимости совокупных результатов практических/семинарских занятий – 0.5		
Текущая аттестация на практических/семинарских занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>домашняя работа</i>	7,9	60
<i>активность на занятиях</i>	7,16	40
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по практическим/семинарским занятиям – 0.5		
Промежуточная аттестация по практическим/семинарским занятиям – зачет		

Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по практическим/семинарским занятиям – 0.5		
3. Лабораторные занятия: коэффициент значимости совокупных результатов лабораторных занятий – не предусмотрено		
Текущая аттестация на лабораторных занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по лабораторным занятиям – нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
4. Онлайн-занятия: коэффициент значимости совокупных результатов онлайн-занятий – не предусмотрено		
Текущая аттестация на онлайн-занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по онлайн-занятиям – не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по онлайн-занятиям – нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по онлайн-занятиям – не предусмотрено		

3.2. Процедуры текущей и промежуточной аттестации курсовой работы/проекта

Текущая аттестация выполнения курсовой работы/проекта	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент текущей аттестации выполнения курсовой работы/проекта – не предусмотрено		
Весовой коэффициент промежуточной аттестации выполнения курсовой работы/проекта – защиты – не предусмотрено		

4. КРИТЕРИИ И УРОВНИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

4.1. В рамках БРС применяются утвержденные на кафедре/институте критерии (признаки) оценивания достижений студентов по дисциплине модуля (табл. 4) в рамках контрольно-оценочных мероприятий на соответствие указанным в табл.1 результатам обучения (индикаторам).

Таблица 4

Критерии оценивания учебных достижений обучающихся

Результаты обучения	Критерии оценивания учебных достижений, обучающихся на соответствие результатам обучения/индикаторам
Знания	Студент демонстрирует знания и понимание в области изучения на уровне указанных индикаторов и необходимые для продолжения

	обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Умения	Студент может применять свои знания и понимание в контекстах, представленных в оценочных заданиях, демонстрирует освоение умений на уровне указанных индикаторов и необходимых для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Опыт /владение	Студент демонстрирует опыт в области изучения на уровне указанных индикаторов.
Другие результаты	Студент демонстрирует ответственность в освоении результатов обучения на уровне запланированных индикаторов. Студент способен выносить суждения, делать оценки и формулировать выводы в области изучения. Студент может сообщать преподавателю и коллегам своего уровня собственное понимание и умения в области изучения.

4.2 Для оценивания уровня выполнения критериев (уровня достижений обучающихся при проведении контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля) используется универсальная шкала (табл. 5).

Таблица 5

Шкала оценивания достижения результатов обучения (индикаторов) по уровням

Характеристика уровней достижения результатов обучения (индикаторов)				
№ п/п	Содержание уровня выполнения критерия оценивания результатов обучения (выполненное оценочное задание)	Шкала оценивания		
		Традиционная характеристика уровня		Качественная характеристика уровня
1.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты в полном объеме, замечаний нет	Отлично (80-100 баллов)	Зачтено	Высокий (В)
2.	Результаты обучения (индикаторы) в целом достигнуты, имеются замечания, которые не требуют обязательного устранения	Хорошо (60-79 баллов)		Средний (С)
3.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты не в полной мере, есть замечания	Удовлетворительно (40-59 баллов)		Пороговый (П)
4.	Освоение результатов обучения не соответствует индикаторам, имеются существенные ошибки и замечания, требуется доработка	Неудовлетворительно (менее 40 баллов)	Не зачтено	Недостаточный (Н)
5.	Результат обучения не достигнут, задание не выполнено	Недостаточно свидетельств для оценивания		Нет результата

5. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

5.1. Описание аудиторных контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля

5.1.1. Лекции

Самостоятельное изучение теоретического материала по темам/разделам лекций в соответствии с содержанием дисциплины (п. 1.2. РПД)

5.1.2. Практически/семинарские занятия

Примерный перечень тем

1. 1. Предмет и задачи курса «Переговоры» 2. Основные этические принципы ведения переговоров 3. Информационная подготовка к переговорному процессу 4. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций 5. Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей 6. Технология делового общения 7. Передача и прием информации в ходе переговоров

Примерные задания

1. Опишите сущность типичных ошибок, характерных для поведения участников переговоров. Заполните таблицу:

Типичные ошибки участников переговоров

Сущность и содержание ошибки

Иррациональная эскалация

Постановка на якорь

Референтное поведение

Использование преимущественно легкодоступной информации

Чрезмерная уверенность

Когнитивные искажения

2. Вспоминаем и обсуждаем «Правила делового этикета в процессе переговоров».

3. Опишите три основные стратегии ведения переговоров

1) Мягкая (участники – друзья)

2.) Жесткая (участники – соперники)

3) Принципиальная (участники вместе решают проблему)

LMS-платформа

1. не предусмотрена

5.2. Описание внеаудиторных контрольно-оценочных мероприятий и средств текущего контроля по дисциплине модуля

Разноуровневое (дифференцированное) обучение.

Базовый

5.2.1. Контрольная работа

Примерный перечень тем

1. 1. Раскройте понятие различных фаз переговоров. 2. Какие приемы используются при поисках договоренностей 3. Раскройте понятие посредничества и его функции

Примерные задания

Примерные задания:

1. Тема «Манипуляции в процессе переговоров», заполните таблицу, подберите вариант противодействия данной манипуляции

Прием	Ожидаемый эффект	Противодействие
-------	------------------	-----------------

Патетические
просьбы войти
в положение

Односторонние уступки

Создает
видимость,
что не понимает
слишком
сложную
позицию

Стремление получить больше информации

Представление
проблемы
как
несущественной

Побудить чувство, что вы не мелочный человек и уступите

Все, что
предлагаете,
является
очевидным

Боязнь показаться глупым

Панибратские
отношения

Создать атмосферу, в которой партнер доставляет минимум хлопот

2. Три стороны переговорного процесса.

Опишите суть и содержание каждой стороны. Заполните таблицу

Стороны переговорного процесса

Описание сути и содержание

Коммуникативная

Интерактивная

Перцептивная

3. Заполните таблицу, представляющую сущность различных типов переговоров по Фреду Икле

Тип переговоров	Обстоятельства	Результат
1. Направленные на продолжение существующих соглашений (с клиентами)		
2. Цель - нормализация отношений (с командой, с поставщиками)		
3. Цель - заключение нового соглашения (с инвесторами)		
4. Цель - достижение перераспределения соглашений		
4. Опишите 2 стороны подготовки к переговорам		
Подготовка переговоров		
Организационная	Содержательная	
1.		
2.		
3.		

LMS-платформа

1. не предусмотрена

5.2.2. Домашняя работа

Примерный перечень тем

1. 1. Что понимается под "переговорами о переговорах"? 2. Как формируется повестка дня переговоров? 3. Как определяется состав и уровень участников переговоров? 4. Как определяется место проведения переговоров? 5. Раскройте понятие и значение правил процедуры и порядка проведения переговоров

Примерные задания

1. Тема «Манипуляции при проведении переговоров», заполните таблицу по использованию различных способов манипуляции в переговорах:

Манипуляция	Описание содержания данного вида манипуляции
-------------	--

Эмоциональное давление на собеседника

Использование обходных маневров, принцип «Мягко стелет, да жестко спать»

Информационное давление на собеседника

Привлечение третьих лиц

Использование внешних обстоятельств

2. Разработайте способы ведения принципиальных переговоров. Заполните таблицу (см. пример)

Приемы	Суть приема	Способы
1. Отделить людей и проблемы.	«Сохраните лицо партнера»	
-	Заявить прямым текстом, что ваши замечания не носят личный характер	Предупреждать, что вы намереваетесь сказать неприятную вещь.

Переходить от позиции к интересам

Спасительные варианты

Изобретайте взаимовыгодные

варианты

3. Подготовьте реферат по теме «О преодолении конфликта как цели проведения переговоров»

LMS-платформа

1. не предусмотрена

5.3. Описание контрольно-оценочных мероприятий промежуточного контроля по дисциплине модуля

5.3.1. Зачет

Список примерных вопросов

1. 1. Раскройте понятие переговоров и охарактеризуйте их место в дипломатической деятельности. 20 2. Какова роль переговоров в жизни международного сообщества? 3. В чем состоит основное предназначение переговоров? 4. Раскройте взгляд на переговоры как на науку и искусство. 5. Когда государства вступают в переговоры? 6. В чем состоит ключ к успеху переговоров? 7. Раскройте понятия двусторонних и многосторонних переговоров. 8. Что понимается под сессионными и несессионными многосторонними переговорами? 9. Раскройте понятие этики переговоров. 10. В чем состоит значение труда де Кальера для формирования этических норм ведения переговоров? 11. Раскройте содержание основных этических принципов ведения переговоров и отношения к договоренностям. 12. Раскройте понятие интересов сторон и позиций, которые они занимают на переговорах. 13. Раскройте понятие компромисса. 14. Что понимается под понятием "новаций", или "неожиданных решений"? 15. Раскройте значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей. 16. Что понимается под "кульминацией" и "развязкой" применительно к переговорам? 17. Что понимается под стратегией переговоров? 18. Какого рода факторы следует принимать во внимание при разработке стратегии переговоров? 19. Что понимается под тактикой переговоров? 20. Раскройте понятия открытой, закрытой, тактики "салями". 21. Что понимается под конструктивным подходом к переговорам? 22. Раскройте значение сотрудничества в ходе переговоров. 23. Раскройте роль информационно-аналитического обеспечения переговоров для их успеха. 24. Расскажите об информационно-аналитической работе как о едином процессе сбора фактического материала, его анализа и выводов. 25. Раскройте значение работы с общественным мнением для обеспечения успеха переговоров. 26. Какие методы применяются для обеспечения поддержки со стороны общественного мнения? 27. Раскройте понятие психологического воздействия друг на друга партнеров по переговорам. 28. Что понимается под национальными особенностями ведения переговоров? 29. Охарактеризуйте особенности переговорного стиля дипломатии: России, США, Франции, Великобритании, Германии, Италии. 30. Раскройте понятие стадий переговорного процесса. 31. Как инициируются переговоры?

LMS-платформа

1. не предусмотрена

5.4 Содержание контрольно-оценочных мероприятий по направлениям воспитательной деятельности

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения	Контрольно-оценочные мероприятия
Профессиональное воспитание	профориентационная деятельность	Технология дебатов, дискуссий Технология самостоятельной работы	ОПК-5	3-1	Домашняя работа Зачет Контрольная работа Лекции Практические/семинарские занятия
			ПК-9	3-10	