

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДАЮ

Директор/Декан
института экономики, финансов и
управления в АПК
Гунько Юлия Александровна

« ____ » _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ)

Б1.О.ДЭ.03.02 Международные деловые переговоры

38.03.01 Экономика

Мировые аграрные рынки

бакалавр

очная

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
<p>ДОПК-15 Способен использовать техники ведения переговоров, установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранном (-ых) языке (-ах)</p>	<p>ДОПК-15.1 Знает функции, виды, технологии, этапы, правила и ограничения переговорного процесса</p>	<p>знает Основные теоретические модели переговоров (Гарвардская школа, позиционный торг, принципиальные переговоры). Функции, виды (дистрибутивные, интегративные, многосторонние), этапы (подготовка, обсуждение, предложения, торг, завершение) переговорного процесса. Культурные, правовые и организационные ограничения.</p>
		<p>умеет Составлять план переговоров, определять зоны возможного соглашения (ZOPA), лучшую альтернативу (BATNA) и точку сопротивления.</p>
		<p>владеет навыками Навык ситуационного анализа и выбора адекватной переговорной стратегии.</p>
<p>ДОПК-15 Способен использовать техники ведения переговоров, установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранном (-ых) языке (-ах)</p>	<p>ДОПК-15.2 Использует различные техники ведения переговоров, в том числе на иностранном (-ых) языке (-ах)</p>	<p>знает Специфическая бизнес-терминология и речевые клише на английском (и др.) языках для различных этапов переговоров.</p>
		<p>умеет Использовать техники задавания вопросов (открытые, закрытые, уточняющие), справляться с возражениями, выходить из тупиковых ситуаций.</p>
		<p>владеет навыками Навык ведения переговоров на иностранном языке, включая презентацию позиции, обсуждение условий, фиксацию договоренностей.</p>
<p>ДОПК-15 Способен использовать техники ведения переговоров, установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранном (-ых) языке (-ах)</p>	<p>ДОПК-15.3 Использует различные техники установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранном (-ых) языке(ах)</p>	<p>знает Техники активного слушания, невербальной коммуникации, аргументации и контраргументации.</p>
		<p>умеет Устанавливать и поддерживать профессиональный раппорт с иностранными коллегами.</p>
		<p>владеет навыками Навык деловой переписки и коммуникации в межкультурной среде.</p>

			<p>знает Понятия «коммерческий подкуп», «неправомерное вознаграждение», «конфликт интересов» в контексте переговоров. Правовые и этические границы ведения переговоров (в т.ч. подарки, приемы, услуги).</p> <p>умеет Распознавать и парировать коррупционные предложения («откат», «ускорение процедур») в ходе переговоров. Формулировать аргументированный отказ, сохраняя деловые отношения.</p> <p>владеет навыками Навык ведения переговоров в рамках установленных комплаенс-правил компании и международного антикоррупционного законодательства.</p>
УК-11 Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности	УК-11.2 Понимает сущность экстремизма и терроризма как противозаконного действия, проявляет нетерпимое отношение к ним и способен распознавать признаки проявления экстремизма и терроризма в своей профессиональной сфере	<p>знает Признаки потенциального вовлечения контрагента или его представителей в деятельность экстремистских или террористических организаций (использование санкционных юрисдикций, неясная структура собственности, специфическая риторика).</p> <p>умеет Проводить первичную оценку репутации партнера по косвенным признакам в ходе установления контакта и предварительных бесед.</p> <p>владеет навыками Навык корректного прекращения переговоров при возникновении обоснованных подозрений о связи контрагента с запрещенной деятельностью.</p>	

2. Перечень оценочных средств по дисциплине

№	Наименование раздела/темы	Семестр	Код индикаторов достижения компетенций	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций

1.	1 раздел. Международные деловые переговоры			
1.1.	Теоретические основы и подготовка к международным переговорам	4	УК-11.1, УК-11.2, ДОПК-15.1, ДОПК-15.2, ДОПК-15.3	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Реферат
1.2.	Стратегии, тактики и коммуникативные технологии в переговорах	4	УК-11.1, УК-11.2, ДОПК-15.1, ДОПК-15.2, ДОПК-15.3	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.3.	Контрольная точка № 1	4	УК-11.1, УК-11.2, ДОПК-15.1, ДОПК-15.2, ДОПК-15.3	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.4.	Межкультурный аспект международных деловых переговоров	4	УК-11.1, УК-11.2, ДОПК-15.1, ДОПК-15.2, ДОПК-15.3	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.5.	Этика, комплаенс и завершение переговоров	4	УК-11.1, УК-11.2, ДОПК-15.1, ДОПК-15.2, ДОПК-15.3	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.6.	Контрольная точка № 2	4	УК-11.1, УК-11.2, ДОПК-15.1, ДОПК-15.2, ДОПК-15.3	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.7.	Промежуточная аттестация	4	УК-11.1, УК-11.2, ДОПК-15.1, ДОПК-15.2, ДОПК-15.3	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
	Промежуточная аттестация			За

3. Оценочные средства (оценочные материалы)

Примерный перечень оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде (Оценочные материалы)
Текущий контроль			
Для оценки знаний			
1	Устный опрос	Средство контроля знаний студентов, способствующее установлению непосредственного контакта между преподавателем и студентом, в процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных особенностей усвоения студентами учебного материала.	Перечень вопросов для устного опроса

	Для оценки умений		
	Для оценки навыков		
	Промежуточная аттестация		
2	Зачет	Средство контроля усвоения учебного материала практических и семинарских занятий, успешного прохождения практик и выполнения в процессе этих практик всех учебных поручений в соответствии с утвержденной программой с выставлением оценки в виде «зачтено», «незачтено».	Перечень вопросов к зачету

4. Примерный фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) "Международные деловые переговоры"

Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Тип 1: Выбор одного правильного ответа.

1. Какой термин описывает наилучшую альтернативу соглашению, которую имеет переговорщик, если переговоры провалятся?

- а) WATNA (Worst Alternative to a Negotiated Agreement)
- б) ZOPA (Zone Of Possible Agreement)
- в) BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)
- г) Позиция сопротивления

Ответ: в)

2. Для культур с высоким контекстом (например, японской или китайской) характерно:

а) Прямое и эксплицитное выражение мыслей, акцент на письменных контрактах.
б) Непрямое общение, важность невербальных сигналов и установленных отношений, акцент на доверии.

в) Жесткое соблюдение временных рамок и графиков (монохронность).

г) Короткая дистанция власти, неформальный стиль общения.

Ответ: б)

Тип 2: Выбор нескольких правильных ответов.

3. Какие из перечисленных действий являются частью этапа подготовки к переговорам?

- а) Определение целей (максимальных, оптимальных, минимальных).
- б) Изучение деловой культуры и особенностей партнера.
- в) Немедленное заявление своей конечной позиции.
- г) Разработка сценария первых фраз для установления контакта.
- д) Проведение торга по всем пунктам одновременно.

Ответ: а, б, г

Тип 3: Установление соответствия.

4. Установите соответствие между переговорной тактикой и её описанием:

- 1. Тактика «салями»
- 2. Тактика «выдвижения требования в последнюю минуту»
- 3. Тактика «пакетного предложения»
- 4. Тактика «завышения первоначальных требований»

а) Предъявление новых условий после того, как все основные договоренности уже достигнуты.

б) Поэтапное, пошаговое выдвижение требований, «отрезание» маленьких кусочков.

в) Объединение нескольких, в том числе не очень выгодных для партнера, условий в один общий блок, который преподносится как комплексное, сбалансированное решение.

г) Начало переговоров с позиции, значительно более выгодной, чем реально ожидаемый результат, чтобы создать пространство для маневра.

Ответ: 1-б, 2-а, 3-в, 4-г

*Примерные оценочные материалы
для проведения промежуточной аттестации (зачет, экзамен)
по итогам освоения дисциплины (модуля)*

Вопросы и задания к зачету

Теоретические вопросы

1. Опишите основные этапы переговорного процесса. Какой этап вы считаете ключевым и почему?
2. Раскройте суть понятий BATNA, WATNA и ZOPA. Как их определение влияет на силу переговорной позиции?
3. В чем заключаются основные различия между интегративной и дистрибутивной стратегиями ведения переговоров?
4. Назовите и охарактеризуйте три манипулятивные тактики, которые могут быть использованы в переговорах, и предложите способы защиты от них.
5. Каковы основные особенности ведения деловых переговоров в странах с высококонтекстной культурой (на примере Японии или арабских стран)?
6. Как следует действовать переговорщику, если в ходе встречи контрагент предлагает «неофициальное вознаграждение» для решения вопроса в пользу вашей компании?
7. Опишите алгоритм подготовки к сложным международным переговорам.
8. Какие коммуникативные техники наиболее эффективны для снятия напряженности и выхода из переговорного тупика?
9. Какую роль играет протокол и этикет в успехе международных деловых переговоров?
10. Проанализируйте, как цифровизация (видеоконференции, мессенджеры) изменила процесс и динамику международных деловых переговоров.

Примерные практико-ориентированные задания

1. Подготовка полного переговорного досье (Negotiation Brief): По заданному сценарию (например, покупка партии оборудования у немецкой компании или согласование условий франшизы с итальянским партнером) подготовить полный пакет документов для переговорной команды: анализ контрагента и рынка, SWOT-анализ, определение BATNA/ZOPA, дерево целей, список возможных уступок и требований, проект повестки встречи, план рассадки.
2. Кейс «Сложные переговоры в кризисной ситуации»: Студентам предлагается кейс: «Из-за введения санкций ваш зарубежный партнер отказывается от уже согласованных поставок сырья, требуя пересмотра цены или угрожая разрывом долгосрочного контракта». Задание: разработать стратегию и сценарий переговоров по урегулированию данного кризиса, подготовить тезисы для первого диалога.
3. Проведение и анализ многосторонних переговоров (симуляция): Организация симуляции многосторонних переговоров (например, между производителем, перевозчиком, страховой компанией и конечным покупателем по поводу порчи груза). Задание для каждой команды – отстаивать свои интересы. После игры – коллективный анализ использованных стратегий, тактик и коммуникативных ошибок.

Темы письменных работ (эссе, рефераты, курсовые работы и др.)

Тематика рефератов по дисциплине

1. Принципиальные переговоры по методологии Гарвардского проекта: теория и практика применения в международном бизнесе.
2. Национальный стиль ведения деловых переговоров в Китае: культурные особенности и практические рекомендации для российских компаний.
3. Роль невербальной коммуникации в установлении доверия в ходе международных деловых встреч.
4. Этика и манипуляции: граница между убеждением и манипулятивным воздействием в переговорном процессе.
5. Особенности ведения переговоров в виртуальной среде (Zoom, Teams): новые вызовы и возможности.
6. Переговоры в условиях санкционного давления: изменение риторики, стратегий и тактик.
7. Искусство ведения переговоров о цене: техники и психологические приемы.
8. Гендерный аспект в международных деловых переговорах: стереотипы и реальность.