

## Оценочные материалы при формировании рабочих программ дисциплин (модулей)

**Направление подготовки / специальность:** Сервис

**Профиль / специализация:** Медиа технологии, деловой и выставочный сервис

**Дисциплина:** Межличностные и деловые коммуникации

**Формируемые компетенции:** ОПК-3  
ПК-4

### 1. Описание показателей, критериев и шкал оценивания компетенций.

Показатели и критерии оценивания компетенций

Объект оценки	Уровни сформированности компетенций	Критерий оценивания результатов обучения
Обучающийся	Низкий уровень Пороговый уровень Повышенный уровень Высокий уровень	Уровень результатов обучения не ниже порогового

Шкалы оценивания компетенций при сдаче экзамена или зачета с оценкой

Достигнутый уровень результата обучения	Характеристика уровня сформированности компетенций	Шкала оценивания Экзамен или зачет с оценкой
Низкий уровень	Обучающийся: -обнаружил пробелы в знаниях основного учебно-программного материала; -допустил принципиальные ошибки в выполнении заданий, предусмотренных программой; -не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании программы без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.	Неудовлетворительно
Пороговый уровень	Обучающийся: -обнаружил знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебной и предстоящей профессиональной деятельности; -справляется с выполнением заданий, предусмотренных программой; -знаком с основной литературой, рекомендованной рабочей программой дисциплины; -допустил неточности в ответе на вопросы и при выполнении заданий по учебно-программному материалу, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.	Удовлетворительно
Повышенный уровень	Обучающийся: - обнаружил полное знание учебно-программного материала; -успешно выполнил задания, предусмотренные программой; -усвоил основную литературу, рекомендованную рабочей программой дисциплины; -показал систематический характер знаний учебно-программного материала; -способен к самостоятельному пополнению знаний по учебно-программному материалу и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности	Хорошо
Высокий уровень	Обучающийся: -обнаружил всесторонние, систематические и глубокие знания учебно-программного материала; -умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой; -ознакомился с дополнительной литературой; -усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплин и их значение для приобретения профессии; -проявил творческие способности в понимании учебно-программного материала.	Отлично

Описание шкал оценивания

Компетенции обучающегося оценивается следующим образом:

Планируемый уровень результатов освоения	Содержание шкалы оценивания достигнутого уровня результата обучения			
	Неудовлетворительно Не зачтено	Удовлетворительно Зачтено	Хорошо Зачтено	Отлично Зачтено
Знать	Неспособность обучающегося самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения.	Обучающийся способен самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения.	Обучающийся демонстрирует способность к самостоятельному применению знаний при решении заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует способность к самостоятельному применению знаний в выборе способа решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке в части междисциплинарных связей.
Уметь	Отсутствие у обучающегося самостоятельности в применении умений по использованию методов освоения учебной дисциплины.	Обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении умений решения учебных заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем.	Обучающийся продемонстрирует самостоятельное применение умений решения заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение умений решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке преподавателя в части междисциплинарных связей.
Владеть	Неспособность самостоятельно проявить навык решения поставленной задачи по стандартному образцу повторно.	Обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении навыка по заданиям, решение которых было показано преподавателем	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение навыка решения заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение навыка решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке преподавателя в части междисциплинарных связей

2. Перечень вопросов и задач к экзаменам, зачетам, курсовому проектированию, лабораторным

## занятиям. Образец экзаменационного билета.

Примерный перечень вопросов к зачету

Компетенция ОПК-3:

1. The essence and types of business communication.
2. Characteristics of verbal and nonverbal means of communication.
3. The main forms of business communication and their brief description.
4. Characteristics of the main styles of communication.
5. Characteristics of the mechanisms of interpersonal perception of business partners.
6. "Communication barriers": the concept, types and causes of their occurrence in communication.
7. Ways to influence partners in business communication.
8. Characteristics of positions held by partners in business communication, according to the theory of transactional analysis E. Bern.
9. The essence of The rules of communication E. Bern
10. The concept and types of manipulation.
11. Types and stages of business conversation.
12. Essential features of national negotiating styles
13. Differences between existing forms of business communication.
14. Features of situational forms of international etiquette: Dating, greeting, presentation, invitation, compliments, farewell.
15. Features of the rules of international business correspondence
16. Features of the rules of business communication on the phone
17. Types of business practices in international practice.
18. General characteristics and types of international negotiations.
19. Approaches R. Fisher, W. URY, W. Mastenbroek, C. L. Carras, etc. to the stratum-Giam negotiations.
20. The role and characteristics of international negotiations in the works of domestic and foreign diplomats (G. Nicholson, A. F. Dobrynin, V. I. Popov, G. KIS-singer, An.G Kovaleva, V. L. Israelyan, etc.).

Компетенция ПК-4:

21. Structure of the international negotiation process.
22. Development of research on international negotiations in the US and European countries.
23. Development of research on international negotiations in Russia.
24. Matrix game as a model of description of different strategies in negotiations.
25. The concepts of BATNA, ATNA, negotiation space, their relationship.
26. Types of mediation, the choice of mediation in the settlement of international conflict negotiation methods (to give examples from international practice).
27. Stages and stages of the negotiation process.
28. The main parameters of preparation for international negotiations.
29. Types and examples of tactics. The problem of efficiency of their use.
30. Personal style of negotiation and the difficulties of its definition.
31. Choice of strategy in international negotiations.
32. Objectives and types of mediation (examples from international practice).
33. Inter-state conflicts: problems and possibilities of settlement by negotiation methods.
34. General characteristics of non-verbal means of communication and their role in the negotiation process. The role of nonverbal means in different cultures.
35. Preparation of arguments. Types of argumentation in negotiations.
36. R. Axelrod's research on argumentation on international negotiations.
37. Phenomena of perception in negotiations (to give examples from international practice).
38. Specificity of multilateral international negotiations.
39. Features of high-level and top-level negotiations.
40. National styles of international negotiations.

Образец экзаменационного билета

Дальневосточный государственный университет путей сообщения		
Кафедра (к802) Международные коммуникации, сервис и туризм 4 семестр, учебный год	Экзаменационный билет № по дисциплине Межличностные и деловые коммуникации для направления подготовки / специальности 43.03.01 Сервис профиль/специализация Медиа технологии, деловой и выставочный сервис	«Утверждаю» Зав. кафедрой Щекина Е.Г., канд. культурологии, доцент «__» _____ 20__ г.
1. The essence and types of business communication.. (ОПК-3)		
2. National styles of international negotiations (ПК-4)		

Примечание. В каждом экзаменационном билете должны присутствовать вопросы, способствующих формированию у обучающегося всех компетенций по данной дисциплине.

### 3. Оценка ответа обучающегося на вопросы, задачу (задание) экзаменационного билета, зачета, курсового проектирования.

Оценка ответа обучающегося на вопросы, задачу (задание) экзаменационного билета, зачета

Элементы оценивания	Содержание шкалы оценивания			
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
	Не зачтено	Зачтено	Зачтено	Зачтено
Соответствие ответов формулировкам вопросов (заданий)	Полное несоответствие по всем вопросам	Значительные погрешности	Незначительные погрешности	Полное соответствие
Структура, последовательность и логика ответа. Умение четко, понятно, грамотно и свободно излагать свои мысли	Полное несоответствие критерию.	Значительное несоответствие критерию	Незначительное несоответствие критерию	Соответствие критерию при ответе на все вопросы.
Знание нормативных, правовых документов и специальной литературы	Полное незнание нормативной и правовой базы и специальной литературы	Имеют место существенные упущения (незнание большей части из документов и специальной литературы по названию, содержанию и т.д.).	Имеют место несущественные упущения и незнание отдельных (единичных) работ из числа обязательной литературы.	Полное соответствие данному критерию ответов на все вопросы.
Умение увязывать теорию с практикой, в том числе в области профессиональной работы	Умение связать теорию с практикой работы не проявляется.	Умение связать вопросы теории и практики проявляется редко	Умение связать вопросы теории и практики в основном проявляется.	Полное соответствие данному критерию. Способность интегрировать знания и привлекать сведения из различных научных сфер
Качество ответов на дополнительные вопросы	На все дополнительные вопросы преподавателя даны неверные ответы.	Ответы на большую часть дополнительных вопросов преподавателя даны неверно.	1. Даны неполные ответы на дополнительные вопросы преподавателя. 2. Дан один неверный ответ на дополнительные вопросы преподавателя.	Даны верные ответы на все дополнительные вопросы преподавателя.

Примечание: итоговая оценка формируется как средняя арифметическая результатов элементов оценивания.