

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Технологии переговорного процесса и принятия решений

**Код модуля**  
1155150(1)

**Модуль**  
Управление персоналом в условиях  
неопределенности

**Екатеринбург**

Оценочные материалы составлены автором(ами):

<b>№ п/п</b>	<b>Фамилия, имя, отчество</b>	<b>Ученая степень, ученое звание</b>	<b>Должность</b>	<b>Подразделение</b>
1	Коропец Ольга Анатольевна	кандидат психологических наук, доцент	доцент	управления персоналом и психологии

**Согласовано:**

Управление образовательных программ

Е.С. Комарова

**Авторы:**

- **Коропец Ольга Анатольевна**, доцент, управления персоналом и психологии

## 1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ Технологии переговорного процесса и принятия решений

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 Технологии переговорного процесса и принятия решений

Индикатор – это признак / сигнал/ маркер, который показывает, на каком уровне обучающийся должен освоить результаты обучения и их предъявление 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
ПК-18 -Способен проводить конструктивные переговоры, организовывать процесс взаимодействия участников коммуникационного процесса, распознавать и корректировать эмоциональное состояние участников конфликта, формулировать высказывания и решения,	Д-1 - Демонстрировать гибкость и адаптивность З-1 - Идентифицировать эффективные методы переговорного и коммуникационного процессов З-2 - Описать технологии совместного поиска решений и достижения соглашений между контрагентами П-1 - Формулировать высказывания, аргументы и решения П-2 - Проводить критический конструктивный анализ поведения участников переговорного и коммуникационного процессов	Домашняя работа Зачет Контрольная работа Лекции Практические/семинарские занятия

содействовать достижению соглашения между контрагентами	У-1 - Организовывать процесс взаимодействия участников коммуникационного процесса	
--	---	--

### 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

<b>1. Лекции: коэффициент значимости совокупных результатов лекционных занятий – 0.2</b>		
Текущая аттестация на лекциях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>домашняя работа</i>	1,6	100
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лекциям – 1		
Промежуточная аттестация по лекциям – <b>нет</b>		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лекциям – <b>не предусмотрено</b>		
<b>2. Практические/семинарские занятия: коэффициент значимости совокупных результатов практических/семинарских занятий – 0.8</b>		
Текущая аттестация на практических/семинарских занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>контрольная работа</i>	1,8	100
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по практическим/семинарским занятиям – 0.5		
Промежуточная аттестация по практическим/семинарским занятиям – <b>зачет</b>		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по практическим/семинарским занятиям – 0.5		
<b>3. Лабораторные занятия: коэффициент значимости совокупных результатов лабораторных занятий – не предусмотрено</b>		
Текущая аттестация на лабораторных занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лабораторным занятиям – <b>не предусмотрено</b>		
Промежуточная аттестация по лабораторным занятиям – <b>нет</b>		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лабораторным занятиям – <b>не предусмотрено</b>		
<b>4. Онлайн-занятия: коэффициент значимости совокупных результатов онлайн-занятий – не предусмотрено</b>		

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**

<b>Характеристика уровней достижения результатов обучения (индикаторов)</b>				
<b>№ п/п</b>	<b>Содержание уровня выполнения критерия оценивания результатов обучения (выполненное оценочное задание)</b>	<b>Шкала оценивания</b>		
		<b>Традиционная характеристика уровня</b>		<b>Качественная характеристика уровня</b>
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. Практические/семинарские занятия**

Примерный перечень тем

1. Убеждающее воздействие в переговорах: основные стратегии, техники и приемы
2. Математические методы принятия решений
3. Особенности проведения фокус групп
4. Особенности принятия групповых решений

5. Метод групповой дискуссии
6. Коммуникативные приемы для повышения эффективности переговорного процесса
7. Невербальные средства общения и их использование в переговорном процессе
8. Техники противодействия манипуляциям в переговорах

Примерные задания

Проведите S.W.O.T. анализ эффективности управленческих решений руководителей отдельно для каждого видео (кейс 1; кейс 2)

- Начнем с английской буквы S, которая является первой в аббревиатуре S.W.O.T. и символизирует элемент сильные стороны (Strengths). Можно анализировать как личностные качества руководителей, так и принимаемые ими решения,
- Далее буква W, обозначающая слабые стороны (Weaknesses).
- Следующий этап O возможности (Opportunities). В свободной форме опишите позитивные возможности, которые открываются при наличии вышеупомянутых сильных сторон. Постарайтесь ничего не упустить и упомянуть все возможности.
- Последний этап это T: угрозы (Threats). Работая над этим пунктом, составьте список неблагоприятных событий, которые могут произойти в связи со слабыми сторонами.
- В завершение составьте список мероприятий по нейтрализации слабых сторон руководителя и связанных с ними угроз, а также по реализации возможностей и полному применению всех сильных сторон руководителя.

Кейс 1. Какое управленческое решение Вы примите в сложившейся ситуации? Обоснуйте ответ.

Вы опытный менеджер фирмы, которая изготавливает бытовую технику и 30 лет на рынке. Неделю назад узнали, что бытовая техника конкурентов обладает дополнительными функциями, которые у вас в производстве отсутствуют. На ежегодной специализированной выставке фирмы конкурента будет открыт офис для гостей, где на одном из заседаний ее руководитель расскажет своим дилерам о новых разработках. Вы можете уполномочить своего сотрудника быть присутствующим на этом заседании в статусе нового дилера, чтобы узнать о новинке.

LMS-платформа – 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. Базовые принципы принятия решений
2. Технология принятия решений

Примерные задания

Студенту необходимо оценить эффективность принятого руководителем управленческого решения.

Пример: Базовые принципы управленческого решения состоят из:

1. принцип единоначалия

2. принцип единогласия
3. принцип большинства
4. принцип консенсуса

Если руководитель принимает такой принцип базового управленческого решения, то эффективность этого решения будет .....(расписать какой будет эта эффективность)

Задание. После посещения немецкой фабрики руководство российской компании приняло решение выдавать своим рабочим заработную плату в конвертах, как это делают в Германии. Через некоторое время в цеху вспыхнул настоящий бунт. Рабочие открывали конверты и сравнивали заработную плату. Поскольку некоторым молодым рабочим, только что пришедшим в компанию, выдавали заработную плату неоправданно выше, чем остальным, сотрудники, которые работали в компании давно, посчитали, что нарушен основной принцип, и стали угрожать увольнением.

Как вы считаете, правильное ли решение приняло руководство по выдаче рабочим заработной платы в конвертах? Каким образом необходимо было объяснить рабочим введение новой формы оплаты их труда? Почему возник бунт и что бы вы могли предпринять в такой ситуации, если бы были руководителем этой компании?

LMS-платформа – не предусмотрена

### **5.2.2. Домашняя работа**

Примерный перечень тем

1. Технология проведения переговорного процесса
2. Студенты презентуют подготовленное самостоятельно видео переговорного процесса по алгоритму: 1) Подготовка к переговорам 2) Прояснение позиций сторон 3) Выдвижение предложений 4) Торг 5) Принятие решений 6) Закрепление договоренностей

Примерные задания

Студенты презентуют подготовленное самостоятельно видео переговорного процесса по алгоритму:

- 1) Подготовка к переговорам
- 2) Прояснение позиций сторон
- 3) Выдвижение предложений
- 4) Торг
- 5) Принятие решений
- 6) Закрепление договоренностей

Одно среднее российское предприятие возникло на основе семейного бизнеса. Руководителем компании стал средний брат, но все ключевые позиции на предприятии занимали его родственники: родители, старшая сестра, младший брат, муж старшей сестры, жена младшего брата и т.д. Родственники обладали приоритетными правами в принятии решений, получали большую заработную плату и бонусы. Все сотрудники знали, что войти в эту закрытую группу собственников практически невозможно. На предприятии также было известно, что усилия и активность мало отражаются на вознаграждении и поощрениях. В результате наблюдалась высокая текучесть персонала, а конкуренты между собой называли эту организацию «кузницей кадров».

Какую ошибку допускал руководитель?



Какие рекомендации можно предложить руководителю, чтобы устранить имеющиеся ошибки в системе мотивации персонала? Постройте стратегию переговорного процесса. Четко определите его цель, задачи, этапы и др.

LMS-платформа – не предусмотрена

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

#### **5.3.1. Зачет**

Список примерных вопросов

1. Переговоры – определение, цели переговоров, место переговоров в ситуациях делового общения.
2. тапы принятия рационального решения. Требования к управленческому решению.
3. Характеристика основных этапов процесса принятия управленческого решения
4. Характеристики индивидуального и группового принятия управленческих решений.
5. Классификация управленческих решений: по частоте или повторяемости, по степени охвата, по числу ЛПП, по организационному распределению, по степени независимости, по уровню творчества и сложности
6. Классификация управленческих решений: по степени формализации, по надежности исходной информации, по длительности последствий, по уровням планирования
7. Классификация управленческих решений в зависимости от базиса, положенного в основу принятия решения
8. Классификация управленческих решений в зависимости от личностных характеристик менеджера, принимающего решение
9. Основные типы управленческих решений.
10. Функции управленческого решения.
11. Экономическая, социальная, правовая и технологическая основа принятия управленческого решения.
12. Психологические особенности принятия решений. Индивидуальные стили принятия управленческих решений
13. Особенности управленческих решений, принимаемых на различных уровнях управления
14. Особенности управленческого решения. Принципы принятия управленческих решений
15. Управленческая проблема: признаки, классификация
16. Понятие «управленческое решение». Уровни принятия управленческих решений (М. Вудкок и Д. Френсис)
17. Коммуникативные приемы для повышения эффективности переговорного процесса
18. Невербальные средства общения и их использование в переговорном процессе
19. Техники противодействия манипуляциям в переговорах
20. Убеждающее воздействие в переговорах: основные стратегии, техники и приемы
21. Основные этапы переговоров, специфика каждого этапа
22. Подготовка переговоров. Переговорная команда: роли, подготовка, эффективная работа.

LMS-платформа – не предусмотрена

#### **5.4 Содержание контрольно-оценочных мероприятий по направлениям воспитательной деятельности**

Направления воспитательной деятельности сопрягаются со всеми результатами обучения компетенций по образовательной программе, их освоение обеспечивается содержанием всех дисциплин модулей.