

ФГБОУ ВО НОВОСИБИРСКИЙ ГАУ
Кафедра Кадровой политики и управления персоналом

Рег. № ГМ, 04-33
«25» 05 2017 г.

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
Протокол от «10» мая 2017 г. № 10
Заведующий кафедрой И.Э. Толстова
И.О. Фамилия
(подпись)

ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ФТД.В.1 Техника ведения переговоров в профессиональной деятельности

38.04.04 Государственное и муниципальное управление

основной вид деятельности: организационно-управленческая

Новосибирск 2017 г.

**Паспорт
фонда оценочных средств**

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Тема 1. Переговоры как особое социальное умение применимое на предприятиях агропромышленного комплекса.	ОПК-2	Дискуссия
2	Тема 2. Динамика переговорного процесса	ОПК-2	Деловая игра
3	Тема 3. Базовые коммуникативные навыки переговорщиков	ОПК-2	Групповая работа
4	Тема 4 Методы влияния и контрвлияния в переговорах	ОПК-2	Дискуссия
5	Тема 5. Переговоры как способ преодоления конфликтов	ОПК-2	Ролевая игра

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра кадровой политики и управления персоналом
(наименование кафедры)

Темы рефератов
по дисциплине **Техника ведения переговоров в профессиональной**
деятельности
(наименование дисциплины)

1. Переговоры как процесс и как стратегическая установка во взаимодействии.
2. Основные характеристики переговорной стратегии: отличие от стратегий сотрудничества и борьбы.
3. Обоснование и критерии выбора стратегии партнёрства.
4. Основные этапы переговорного процесса.
5. Способы создания конструктивной атмосферы на переговорах.
6. Приёмы выявления информации, техника активного слушания.
7. Ведение переговоров в рамках антистрессового контура жестов и поз.
8. Особенности и тактика передачи информации в переговорном процессе.
9. Методы снятия напряжения в затруднительных ситуациях общения во время переговоров. Преодоление тупика.
10. Тактика и техника нейтрализации негативных высказываний оппонентов.
11. Виды влияния на собеседников в процессе взаимодействия.
12. Техника и тактика аргументации в процессе переговоров.
13. Способы противостояния манипуляциям и силовым играм.
14. Оценка целесообразности использования манипуляций в общении.
15. Принятие решения и завершение переговорного процесса.
16. Переговоры с более сильной стороной
17. Особенности переговоров по телефону.
18. От борьбы к переговорам: 4-х шаговый метод преодоления разногласий по Д. Дэна.
19. Гарвардский проект ведения переговоров
20. Личные переговорные стили участников переговоров.

Тему реферата следует выбирать по последней цифре в зачетной книжке.

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если выполнены все требования к написанию и защите контрольной работы: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан

объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Работа может быть зачтена и в том случае, когда основные требования к контрольной работе и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём контрольной работе; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы;

- оценка «не зачтено» – тема контрольной работы не раскрыта, задания не выполнены, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра кадровой политики и управления персоналом
(наименование кафедры)

Дискуссия
по дисциплине **Техника ведения переговоров в профессиональной**
деятельности
(наименование дисциплины)

Тема № 1: Переговоры как особое социальное умение применимое на предприятиях агропромышленного комплекса.

Вопросы для дискуссии

1. Основные характеристики переговорной стратегии: отличие от сотрудничества и борьбы.
2. Критерии выбора стратегического подхода.
3. Виды деятельности в переговорном процессе.
4. Достижение поставленных целей, продиктованных собственными интересами.
5. Влияние на баланс сил между сторонами.
6. Поддержание конструктивной атмосферы.
7. Влияние на партнёров и укрепление собственной позиции.
8. Внедрение процедур, позволяющих достигнуть компромисс.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса. Студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Логически корректное и убедительное изложение ответа.

- оценка «хорошо» - знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа.

- оценка «удовлетворительно» - фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий;

- оценка «неудовлетворительно» - незнание, либо отрывочное представление о данных вопросах в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра кадровой политики и управления персоналом
(наименование кафедры)

Деловая игра
по дисциплине **Техника ведения переговоров в профессиональной деятельности**
(наименование дисциплины)

Тема № 2: Динамика переговорного процесса

Разделившись на пары, студенты должны пройти все этапы договорного процесса на заданную тему и проанализировать результаты переговоров.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ показывает глубокое и систематическое знание темы занятия. Студент справился с поставленной задачей.
- оценка «хорошо» - знание узловых моментов темы практического занятия. Задание выполнено, но анализ не проведен.
- оценка «удовлетворительно» - поверхностные знания, затруднения при выполнении задания.
- оценка «неудовлетворительно» - незнание, либо отрывочное представление о данных вопросах в рамках темы; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра кадровой политики и управления персоналом
(наименование кафедры)

Групповая работа
по дисциплине **Техника ведения переговоров в профессиональной**
деятельности
(наименование дисциплины)

Тема № 3: Базовые коммуникативные навыки переговорщиков

Группа делится на команды, каждая из которых получает конверт с разноцветными пазлами - из них надо собрать квадраты. Но команд всего три, а квадратов - четыре. Задача состоит в том, чтобы заработать максимальное количество денег. Через некоторое время полностью собранный квадрат обменивается на виртуальные \$500, задержка на каждые следующие пять минут - минус \$50. Поскольку у каждой команды обнаруживаются лишние кусочки, начинаются активные переговоры.

По окончанию игры студенты должны назвать базовые коммуникативные навыки переговорщиков.

Критерии оценки:

- «отлично» - если студенты полностью справились с поставленной задачей, презентовали ответ.
- «хорошо» - работа выполнена правильно, но допущены несущественные ошибки в терминологии.
- «удовлетворительно» - студенты допустили серьезные ошибки при выполнении задания.
- «неудовлетворительно» - студенты не работали на занятии, полное незнание материала.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра кадровой политики и управления персоналом
(наименование кафедры)

Дискуссия
по дисциплине **Техника ведения переговоров в профессиональной**
деятельности
(наименование дисциплины)

Тема № 4: Методы влияния и контрвлияния в переговорах.

Вопросы для дискуссии

1. Конструктивные методы влияния – аргументация и самопродвижение.
2. Спорные методы влияния и особенности их использования в переговорном процессе.
3. Деструктивные методы влияния.
4. Манипулятивный подход как призыв к силовой борьбе.
5. Риски и ограничения манипулятивных технологий. Макиавеллизм.
6. Способы противостояния чужому влиянию.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса. Студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Логически корректное и убедительное изложение ответа.
- оценка «хорошо» - знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа.
- оценка «удовлетворительно» - фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий;
- оценка «неудовлетворительно» - незнание, либо отрывочное представление о данных вопросах в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра кадровой политики и управления персоналом
(наименование кафедры)

Ролевая игра «Переговоры о синих бананах»
по дисциплине **Техника ведения переговоров в профессиональной**
деятельности
(наименование дисциплины)

Тема № 5: Переговоры как способ преодоления конфликтов
Инструкции для игры «Переговоры о синих бананах»

Инструкция 1

Вы - доктор Смит, химик, работающий в большой корпорации, имеющий предприятия в разных странах мира. Вы научный сотрудник отдела, решающего вопросы нефтяных пятен. Эти пятна представляют опасность для окружающей среды и здоровья местных жителей. Недавно в с/х районе, население которого составляет 50 тыс. человек было обнаружено большое нефтяное пятно. Район это является житницей страны. Возникла угроза срыва посевной. На повестке дня объявление чрезвычайного положения и эвакуации региона. Ваш отдел разработал химический препарат, позволяющий нейтрализовать опасные последствия разлива нефти. Препарат прошел проверку в местности, где нефтяное пятно загрязнило почву. Одним из важнейших компонентов, входящих в этот химический препарат – кожура очень редкого синего банана. К сожалению, из-за нашествия паразитов в этом году случился неурожай синих бананов – их собрали всего тысячу штук. Использовать другие бананы для получения препарата невозможно, испытания с использованием кожуры других сортов не имели успеха. Недавно вы узнали, что у латиноамериканского экспортера фруктов Р. Родригеса на продажу есть 2 тыс. бананов в хорошем состоянии. Кожуры от этих 2тыс. было бы достаточно для производства необходимого для предотвращения срыва посевной и спасения системы водоснабжения количества химического препарата. Так же вы узнали, что одновременно с вами доктор П. Вессон ищет возможности приобрести синие бананы у Родригеса. Доктор Вессон работает в конкурирующей фармацевтической компании, которая в свое время отказалась от переговоров с вашим отделом на предмет взаимовыгодного научного сотрудничества. Фактически их отказ от сотрудничества приостановил значимое для вас научное исследование этого химического препарата. Компания уполномочила вас обратиться к Родригесу с целью закупки 2 тыс. синих бананов. Вы получили информацию, что Родригес продаст бананы тому, кто больше заплатит. За кожуру 2 тыс. бананов вы можете предложить не более 250 тыс. долларов. Перед тем как начать переговоры с Родригесом вы решили приговорить с доктором Вессоном.

Инструкция 2

Вы – Вессон, ученый работающий в фармацевтической фирме. После долгих лет исследований вы разработали вакцину против СПИДа. Пока она находится на стадии испытаний. Проведенные ан небольшой группе добровольцев, они показали очень хорошие результаты. Правительства стран, где свирепствует СПИД, приглашают вашу компанию проводить клинические испытания у них. Вакцина делается из мякоти очень редкого сорта синих бананов. Из-за нашествия паразитов, уничтоживших большую часть урожая, в прошлом сезоне было собрано всего 3 тыс. таких бананов. Дополнительных поставок синих бананов до следующего сезона не предвидится, и эксперты снова обещают плохой урожай. Приостановка испытаний вакцины приведет к отсрочке одобрения, необходимого для широкого распространения вакцины на несколько лет. Ваша компания имеет патент на вакцину, которая как ожидается, будет коммерчески выгодной при использовании в больших количествах. В тоже время компания уже начала готовить акцию по раздаче вакцины бедным людям. Недавно вы узнали, что у латиноамериканского экспортера фруктов. Родригеса есть на продажу 2 тыс. бананов в хорошем состоянии. Мякоти этих бананов было бы достаточно, чтобы произвести столько вакцины, сколько нужно для проведения дальнейших испытаний и получения необходимого одобрения. В таком случае вакцину можно было бы распространить в течение года. Кроме того, вы узнали, что доктор Смит также пытается срочно купить эти бананы у Родригеса. Доктор Смит работает в конкурирующей компании, которая в свое время отказалась от переговоров с вашей фирмой на предмет взаимовыгодного сотрудничества. Фактически отказ от сотрудничества затянул важнейшее исследование по разработке вакцины. Ваша компания отправила вас к Родригесу, у которого вы должны купить синие бананы. Вы знаете, что Родригес продаст их тому, кто больше заплатит. За необходимые 2 тыс. бананов, вы можете максимум заплатить 250 тыс. долларов. Перед тем как начать переговоры с Родригесом вы решили приговорить с доктором Смитом.

Инструкция для медиаторов

- Наблюдайте за процессом переговоров: • Какие интересы у сторон?
- Что делали стороны для урегулирования интересов
- Сформулируйте свои рекомендации и будьте готовы вмешаться в процесс после 10-15 минут обсуждения

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ показывает глубокое и систематическое знание темы занятия. Студент справился с поставленной задачей.
- оценка «хорошо» - знание узловых моментов темы практического занятия. Задание выполнено, но анализ не проведен.

- оценка «удовлетворительно» - поверхностные знания, затруднения при выполнении задания.

- оценка «неудовлетворительно» - незнание, либо отрывочное представление о данных вопросах в рамках темы; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра кадровой политики и управления персоналом
(наименование кафедры)
Тест итогового контроля знаний
по дисциплине **Техника ведения переговоров в профессиональной**
деятельности
(наименование дисциплины)

Вариант-1

1. Назовите основные индикаторы успешности переговоров в условиях конфликта:

- а) Субъективные оценки переговоров и их результатов.*
- б) Наличие итогового документа, в котором отражено соглашение сторон по решению проблемы.
- в) Выполнение обеими сторона взяты на себя обязательств.
- г) Быстротечность переговоров.

2. Чтобы переговоры могли проходить эффективно, прежде всего нужно определить:

- а) Инструменты.
- б) Решение.
- в) *Цель.*
- г) Место.

3. В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставиться основная цель – уход от конфликта, уступая оппоненту?

- а) Выигрыш – выигрыш.
- б) Выигрыш – проигрыш.
- в) Проигрыш – проигрыш.
- г) *Проигрыш – выигрыш.*

4. Какой этап ведения переговоров в мягком стиле заключается в объективном отображении сложившейся ситуации?

- а) Вознаграждение.
- б) *Описание.*
- в) Выражение.
- г) Предложение.

5. Какой манипулятивной технике соответствует внешняя демонстрация готовности к сотрудничеству, но отсутствует готовность взять на себя конкретные обязательства?

- а) *Иллюзия сотрудничества.*
- б) Дезориентация.
- в) Игра на нетерпеливости.
- г) Провоцирование защитной реакции.

Вариант-2

1. Определите общие признаки переговоров:

- а) *Это диалог как минимум двух сторон.*
- б) Переговоры ведутся только в условиях конфликта.

в) Предметом обсуждения на переговорах является не значимая для обеих сторон проблема.

г) Участники переговоров абсолютно независимы друг от друга.

2. К какой модели поведения в переговорном процессе относится следующее поведение: «Отказывается приступать к обсуждению конфликтной проблемы; стремится уйти от обсуждаемой проблемы, и изменить предмет обсуждения»?

а) *Избегающий.*

б) *Уступающий.*

в) *Отрицающий.*

г) *Наступающий.*

3. Взаимозависимые переговоры предполагают:

а) Совпадение интересов партнеров.

б) Слишком большое расхождение интересов.

в) *Сочетание различных интересов партнеров.*

г) Все вышеперечисленное верно.

4. В случае применения какого стиля ведения переговоров Вы настаиваете на своих требованиях, не идете на уступки?

а) Мягкий стиль.

б) *Жесткий стиль.*

в) Торговый стиль.

г) Сотруднический стиль.

5. Какие из психологических и профессиональных качеств не являются необходимыми для переговорщика?

а) Коммуникабельность.

б) *Эмоциональность.*

в) Широкая эрудиция.

г) Безупречная моральная репутация.

Вариант-3

1. К переговорам обычно приступают, если:

а) *Стороны заинтересованы в дружественных отношениях.*

б) Есть четкое правовое решение проблемы.

в) Баланс сил неравный.

г) Имеется ясная и четкая регламентация для решения возникших проблем.

2. Сколько основных стратегий поведения в переговорном процессе выделяют исследователи?

а) Одна.

б) Две.

в) Три.

г) *Четыре.*

3. Если потенциальные участники переговоров не готовы к совместным действиям и решениям или считают их невыгодными или

преждевременными, какая функция переговоров должна быть реализована прежде всего?

- а) Совместное решение проблемы.*
- б) Информационно-коммуникационная.
- в) Функция регуляции.
- г) Функция отвлечения внимания.

4. Какая форма разрешения конфликта двух сторон с помощью третьей стороны представляет особый вид переговорного процесса?

- а) Медиация.*
- б) Примирение.
- в) Социальное давление.
- г) Компромисс.

5. Какой из вышеперечисленных навыков, не является важным переговорным навыком (компетенцией) эффективных переговорщиков:

- а) «Сканер».
- б) «Разведчик».
- в) «Драйвер».
- г) «Телепат».

Вариант-4

1. Основа любых переговоров – это:

- а) Интересы.
- б) Коммуникации.*
- в) Общение.
- г) Ситуация.

2. В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставиться основная цель – выигрыш за счет проигрыша оппонента?

- а) Выигрыш – выигрыш.
- б) Выигрыш – проигрыш.*
- в) Проигрыш – проигрыш.
- г) Проигрыш – выигрыш.

3. Какая функция переговоров используется для того, чтобы не допустить выхода ситуации из-под контроля участников конфликта, особенно в наиболее острые моменты развития отношений?

- а) Функция пропаганды.
- б) Функция проволок.
- в) Функция регуляции.*
- г) Функция отвлечения внимания.

4. Тактика предоставления партнеру по переговорам информации очень небольшими порциями называется:

- а) Расстановка ложных акцентов.
- б) «Салями».*
- в) Растущие требования.
- г) Двойное толкование.

5. Какой из методов не является методом аргументирования?

- а) Метод противоречия.
- б) Метод сравнения.
- в) Метод «бумеранга».
- г) *Метод «паруса».*

Критерии оценки:

- студент, ответивший на 50 % заданных вопросов получает по тесту «зачет»;
- студент, ответивший на менее 50% вопросов считается не прошедшим тестовое задание и получает по тесту «незачет».

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра кадровой политики и управления персоналом
(наименование кафедры)

Вопросы к зачету
по дисциплине **Техника ведения переговоров в профессиональной**
деятельности
(наименование дисциплины)

1. Понятие переговоров как процесса и как стратегической установки в общении.
2. Существенные характеристики переговорной стратегии, их отличие от сотрудничества и борьбы.
3. Критерии обоснования использования переговорной стратегии.
4. Виды деятельности в переговорном процессе.
5. Влияние на баланс сил в переговорном процессе.
6. Подготовка к переговорному процессу.
7. Стратегии ведения переговоров.
8. Тактические приёмы ведения переговоров.
9. Посредничество в переговорном процессе.
10. Динамика ведения переговоров: отличительные особенности профессионального подхода и стихийного развёртывания переговорного процесса.
11. Переговоры с более сильной стороной.
12. Создание и поддержание конструктивной атмосферы на переговорах.
13. Формы установления контакта в переговорном процессе.
14. Технология выслушивания партнёров в процессе переговоров. Методы активного и пассивного слушания.
15. Тактическая выдача информации в переговорном процессе.
16. Техника и тактика аргументации. Риторические и спекулятивные приёмы аргументации.
17. Фиксация договорённостей, достигнутых в переговорах.
18. Анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договорённостей.
19. Конструктивные виды влияния на оппонентов. Противостояние конструктивным способам влияния.
20. Спорные виды влияния на партнёров. Противостояние спорным методам влияния.
21. Деструктивные виды влияния и их преодоление.

22. Манипулятивный подход в переговорном процессе: понятие о манипуляциях. Методы преодоления принудительного управления со стороны оппонентов.
23. Управление эмоциями и стрессами.
24. Личные переговорные стили. Эффективные и неэффективные особенности каждого стиля.
25. Антистрессовые формы взаимодействия: вербальный и невербальный аспекты.
26. Антиконфликтные формы общения: Я» - утверждение, трёхэтапная модель преодоления негативных высказываний.
27. Антиконфликтные формы общения: трёхэтапная модель преодоления негативных высказываний, конструктивная форма отказа.
28. Пятишаговая модель цивилизованной конфронтации.
29. Конструктивная и деструктивная критика. Способы преодоления деструктивной критики.
30. Четырёх-шаговый метод преодоления разногласий по Д. Дэна.

Критерии оценки знаний студентов на зачёте:

Отметка «**зачтено**» предполагает:

- Хорошее знание основных терминов и понятий курса;
- Последовательное изложение материала курса;
- Умение формулировать некоторые обобщения по теме вопросов;
- Достаточно полные ответы на вопросы.

Отметка «**не зачтено**» предполагает:

- Неудовлетворительное знание основных терминов и понятий курса;
- Отсутствие логики и последовательности в изложении материала курса;

Неумение формулировать отдельные выводы и обобщения по теме вопросов

**ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ
СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ТЕХНИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

Направление подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление

Профиль: Государственное и муниципальное управление

Формируемые компетенции:

1. Готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач в области профессиональной деятельности **ОПК-2**

1. Назовите основные индикаторы успешности переговоров в условиях конфликта:

- а) Субъективные оценки переговоров и их результатов.*
- б) Наличие итогового документа, в котором отражено соглашение сторон по решению проблемы.
- в) Выполнение обеими сторона взяты на себя обязательств.
- г) Быстротечность переговоров.

2. Чтобы переговоры могли проходить эффективно, прежде всего нужно определить:

- а) Инструменты.
- б) Решение.
- в) *Цель.*
- г) Место.

3. В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставиться основная цель – уход от конфликта, уступая оппоненту?

- а) Выигрыш – выигрыш.
- б) Выигрыш – проигрыш.
- в) Проигрыш – проигрыш.
- г) *Проигрыш – выигрыш.*

4. Какой этап ведения переговоров в мягком стиле заключается в объективном отображении сложившейся ситуации?

- а) Вознаграждение.
- б) *Описание.*
- в) Выражение.
- г) Предложение.

5. Какой манипулятивной технике соответствует внешняя демонстрация готовности к сотрудничеству, но отсутствует готовность взять на себя конкретные обязательства?

- а) *Иллюзия сотрудничества.*
- б) Дезориентация.
- в) Игра на нетерпеливости.

г) Провоцирование защитной реакции.

ОПК 2 получены результаты: _____

Критерии оценки:

-оценка «отлично» выставляется студенту, если процент правильных ответов составляет 80-100%;

- оценка «хорошо» - 70-79%

- оценка «удовлетворительно» - 50 и более %

- оценка «неудовлетворительно» менее 50%

ИТОГО ПО ДИСЦИПЛИНЕ количество баллов _____

Составитель: _____ Инициалы, фамилия

МАТРИЦА СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ УРОВНЮ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Критерии оценки	Уровень сформированности компетенций
Оценка по пятибалльной системе	
«Отлично»	«Высокий уровень»
«Хорошо»	«Повышенный уровень»
«Удовлетворительно»	«Пороговый уровень»
«Неудовлетворительно»	«Не достаточный»
Оценка по системе «зачет – незачет»	
«Зачтено»	«Достаточный»
«Не зачтено»	«Не достаточный»

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

11. Положение «О балльно-рейтинговой системе аттестации студентов»: СМК ПНД 08-01-2015, введено приказом от 28.09.2011 №371-О, утверждено ректором 12.10.2015 г. (<http://nsau.edu.ru/file/403>: режим доступа свободный);

2. Положение «О проведении текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся в ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ»: СМК ПНД 77-01-2015, введено в действие приказом от 03.08.2015 №268а-О (<http://nsau.edu.ru/file/104821>: режим доступа свободный);

Составитель _____ Ю.В.Лебедева
(подпись)

« ____ » _____ 2017 г.