**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение   
высшего образования**

**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ   
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**(Финансовый университет)**

**Уральский филиал Финуниверситета**

Кафедра «Социально-гуманитарные и естественно-научные дисциплины»



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине

**Эффективные переговоры**

Направление подготовки 40.03.01. Юриспруденция

Профиль: Гражданско-правовой

(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Разработан в соответствии с рабочей программой «Эффективные переговоры», одобренной кафедрой «Социально-гуманитарные и естественно-научные дисциплины» (протокол № 01 от «01» сентября 2023г.)

Челябинск, 2023

**Название дисциплины:**

Эффективные переговоры

**Планируемые результаты освоения дисциплины:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Код компетенции | Наименование компетенции | Индикаторы достижения компетенции |
| ПКП-2 | Способность действовать с учетом кризисных ситуаций в экономике, вызываемых рисками правового и экономического характера, анализировать проблемные ситуации на рынке товаров, работ, услуг, а также выявлять правонарушения при осуществлении предпринимательской деятельности и давать юридически обоснованные предложения по их преодолению и устранению. | 1. Действует с учетом кризисных ситуаций в экономике, вызываемых рисками правового и экономического характера.  2. Выявляет правонарушения при осуществлении предпринимательской деятельности.  3. Дает юридически обоснованные предложения по преодолению и устранению правонарушений при осуществлении предпринимательской деятельности. |
| ПКП - 3 | Способность формировать юридические документы, необходимые для реализации экономической деятельности и защиты прав и законных интересов ее субъектов, а также вести претензионно-исковую работу в организации. | 1.Составляет юридические документы, необходимые для реализации экономической деятельности и защиты прав и законных интересов ее субъектов.  2.Разрабатывает, составляет, оформляет гражданско- правовые договоры, участвует в их заключении.  3. Ведет претензионно-исковую работу в организации. |

**Оценочные средства**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номер задания | Содержание оценочных материалов | Правильный ответ | Компетенция(и) |
|  | Осознанные побуждения сторон к вступлению в переговорный процесс, связанные с удовлетворением их потребностей, совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих переговорную активность субъекта, — это его ... | мотивы | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Прием, при котором переговоры откладываются до тех пор, пока обострение конфликта не дойдет до такой степени, что противник окажется в очень невыгодном положении:  а) рассчитанная задержка  б) выбор из двух зол  в) «затвора»  г) перехода к насилию | а) рассчитанная задержка | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Тактика, при которой с самого начала переговоров оппоненту предъявляются не все требования, а выдвигаются в ходе переговорного процесса последовательно, одно за другим:  а) ультимативная  б) выжимания уступок  в) поглощения стрел  г) психологического давления | б) выжимания уступок | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Прием, при котором одна из конфликтующих сторон намечает два (или больше двух) варианта завершения конфликта, которые для неё примерно в равной степени хороши, и предлагает в ультимативной форме своему оппоненту выбрать один из них  рассчитанная задержка:  а) выбор из двух зол  б) «затвора»  в) перехода к насилию | а) выбор из двух зол | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Жёсткий стиль переговоров выражается формулой … :  а) «выигрыш-проигрыш»  б) «проигрыш-проигрыш»  в) «выигрыш-выигрыш»  г) «проигрыш-выигрыш» | а) «выигрыш-проигрыш» | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Переговоры — это:  а) сложная форма взаимодействия между людьми, целью которой является стремление договориться о чём-либо  б) универсальное коммуникационное средство  в) реализация принципа индивидуализма  г) социальный институт | а) сложная форма взаимодействия между людьми, целью которой является стремление договориться о чём-либо | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | В каких документах выражаются результаты переговоров:  а) соглашение;  б) конвенция;  в) декларация;  г) протокол. | а) соглашение;  б) конвенция;  в) декларация;  г) протокол | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Торговый стиль соответствует стратегии …  а) сотрудничества  б) компромисса  приспособления  соперничества | б) компромисса | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Ультиматум оппоненту предъявляется в … переговорного процесса.  а) кульминационный момент  б) самом конце  в) самом начале | в) самом начале | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Этот тип переговоров предполагает переход от конфликтных ситуаций к иным типам отношений между сторонами (нейтральным или сотрудничества)  а) переговоры с целью достижения соглашений  б) переговоры с целью нормализации отношений  в) переговоры с целью достижений новых отношений  г) переговоры с целью получения косвенных результатов | б) переговоры с целью нормализации отношений | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | К какому стилю ведения переговоров можно отнести фразу «ты - мне, я - тебе»?  а) партнерский  б) стиль сотрудничества  в) торговый  г) взаимный | в) торговый | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Первая научная публикация отечественных ученых по проблеме переговоров в рамках правовых наук появилась в:  а) 1957 году  б) 1974 году  в) 1938 году | а) 1957 году | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Провозглашаемая проблема, по поводу которой переговоры организуются и проводятся, относится к понятию ­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ переговоров. | предмет | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Специальный вид деятельности, заключающийся в участии третьей стороны в подготовке и/или ведении переговоров с целью оптимизации процесса поиска взаимоприемлемого решения, относится к понятию:  а) посредничество  б) приспособление  в) сотрудничество | а) посредничество | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Способ убеждения оппонента, предусматривающий опровержение выдвинутых им тезисов и утверждений, — это:  а) аргументация  б) контраргументация  в) манипулирование | б) контраргументация | ПКП-2, ПКП-3 |
|  | Специалисты в области теории и практики переговоров, авторы бестселлера «Путь к согласию. Или переговоры без поражения» — это:  а) Дж. Рубин и Д. Пруйт  б) Р. Фишер и У. Юри  в) А. Я. Анцупов и А. И. Шипилов | Р. Фишер и У. Юри | ПКП-2, ПКП-3 |

**Критерий оценки знаний**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критерий** | **Оценка** | **Процент выполненных заданий** |
| Глубокое усвоение программного материала (высокий уровень сформированности компетенций), логически стройное его изложение, умение связать теорию с практикой, свободное решение задач и обоснование принятого решения, выполнение текущей работы. | Отлично | 86-100 |
| Твердые знания программного материала (продвинутый уровень сформированности компетенций), грамотное и по существу его изложение, допустимы не существенные неточности в ответе на вопрос, правильное применение теоретических положений при решении практических вопросов и задач, выполнение текущей работы. | Хорошо | 70-85 |
| Знание только основного материала (пороговый уровень сформированности компетенций), допустимы неточности в ответе на вопрос, недостаточно правильные формулировки, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач, выполнение текущей работы в семестре. | Удовлетворительно | 51-69 |
| Незнание значительной части программного материала (не сформирован пороговый уровень компетенций), неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на вопросы экзаменационного билета, невыполнение практических заданий. | Неудовлетворительно | 0-50 |