Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»
Кафедра филологии

Паспорт зачета

по дисциплине «Основы деловой коммуникации», 1 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в устной форме, по билетам. Билет состоит из 2-х вопросов и формируется по следующему правилу:

- первый вопрос выбирается из диапазона вопросов 1-10
- второй вопрос из диапазона вопросов 11-20

Таким образом, проверяются результаты обучения по дисциплине «Основы деловой коммуникации», соотнесенные с установленными в программе индикаторами достижения компетенций.

На зачете преподаватель вправе задавать студенту уточняющие и дополнительные вопросы.

Форма билета для зачета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет ФГО

Билет № _____
к зачету по дисциплине «Основы деловой коммуникации»

1. Языковые помехи в документах и способы их преодоления
2. Деловые переговоры как формы деловой коммуникации.

Утверждаю: зав. кафедрой ____ _____ должность, ФИО
(подпись)

(дата)

2. Критерии оценки результатов обучения, соотнесенных с уровнями освоения индикаторов достижения компетенций

Ответ на билет для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент проводит сравнительный комплексный анализ материала, выявляет

проблемы, предлагает механизмы их решения в деловой коммуникации. Совокупность результатов обучения по дисциплине (модулю) и соотнесенных с ними индикаторов достижения компетенций не содержит пробелов. Установленные в программе компетенции сформированы в полном объеме. Оценка составляет *от* 18 *до* 20 *баллов.*

Ответ на билет для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если студент при ответе на вопросы формулирует основные понятия, дает характеристику процессов, явлений, проводит анализ причин, условий, способен представить количественные и качественные характеристики процессов деловой коммуникации. Совокупность результатов обучения по дисциплине (модулю) и соотнесенных с ними индикаторов достижения компетенций содержит несущественные пробелы. Установленные в программе компетенции сформированы на базовом уровне. Оценка составляет *от* 1*4 до* 17 *баллов.*

Ответ на билет для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если студент при ответе на вопросы дает определение основных понятий, может показать причинно-следственные связи явлений деловой коммуникации. Совокупность результатов обучения по дисциплине и соотнесенных с ними индикаторов достижения компетенций содержит пробелы. Установленные в программе компетенции сформированы на пороговом уровне. Оценка составляет *от* 1*0 до* 13 *баллов.*

Ответ на билет для зачета считается **неудовлетворительным** (ниже порогового уровня), если студент при ответе на вопросы не дает определений основных понятий, не способен показать причинно-следственные связи явлений. Допускает принципиальные ошибки. Совокупность результатов обучения по дисциплине (модулю) и соотнесенных с ними индикаторов достижения компетенций содержит существенные пробелы. Установленные в программе компетенции не сформированы. Оценка составляет *менее* 1*0 баллов.*

Критерии оценки ответов студента на билет могут корректироваться разработчиком с учетом специфики дисциплины и закрепленных за ней индикаторов.

3. Шкала оценки

Зачет считается сданным, если сумма баллов по всем заданиям билета составляет от 10 до 20 баллов включительно. Сумма менее 10 баллов признается неудовлетворительным результатом промежуточной аттестации по дисциплине.

В общей оценке по дисциплине баллы за зачет учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, установленными в НГТУ.

4. **Вопросы к** зачету **по дисциплине «**Основы деловой коммуникации**»**

1. Общее понятия коммуникация и деловая коммуникация
2. Виды деловой коммуникации, функции и параметры веделения.
3. Документационное обеспечение в деловом общении.
4. Языковые помехи в документах и способы их преодоления
5. Общее понятие о коммуникативном поведении. Коммуникативное поведение в деловом общении
6. Комплименты в деловой коммуникации. Критические конструкциив деловом общении.
7. Виды коммуникативных барьеров и способы их преодоления
8. Деловые стереотипы и установки при восприятии партнера.
9. Деловая беседа как формы деловой коммуникации.
10. Деловое совещание как формы деловой коммуникации.
11. Деловые переговоры как формы деловой коммуникации.
12. Публичное выступление как форма деловой коммуникации.
13. Конфликтность. Причины конфликтов в деловой коммуникации. Типы конфликтных личностей.
14. Темперамент и характер деловых партнеров, их влияние на процесс коммуникации.
15. Понятие личности и ее структура. Психотипы личности и их проявление в процессе коммуникации.
16. Имиджирование: стратегия и тактика в деловой коммуникации.
17. Сущность этики деловых отношений.
18. Этические проблемы в деловой коммуникации деловых отношений.
19. Этикет делового человека. Реализация в деловой коммуникации
20. Межкульутрный формат деловой коммуникации.