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

Паспорт зачета

по дисциплине «Бизнес презентации и мастерство публичных выступлений», 2 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в форме письменного тестирования с использованием электронной информационно–образовательной среды НГТУ (http:// www.nstu.ru/sveden/eos).

Тестовые вопросы охватывают все содержание дисциплины «Бизнес презентации и мастерство публичных выступлений».

Тест состоит из 20 вопросов различного вида и позволяет проверить уровень сформированности компетенций и соотнесенных с ними индикаторов, закрепленных за дисциплиной.

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

Выполнение теста засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент правильно ответил на все вопросы теста, знает определения всех понятий, продемонстрировал способность безошибочно устанавливать последовательность и соответствие между процессами и явлениями, выявлять проблемы, предлагать механизмы их решения, представляет количественные и качественные характеристики определенных процессов и не допускает ошибок в ответах на вопросы. Совокупность результатов обучения по дисциплине 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.*

Выполнение теста засчитывается на **базовом** уровне, если студент правильно ответил на ⅔ вопросов теста, знает определения основных понятий, не допускает существенных ошибок в ответах на вопросы. Совокупность результатов обучения по дисциплине и соотнесенных с ними индикаторов достижения компетенций содержит несущественные пробелы. Установленные в программе компетенции сформированы на базовом уровне. Оценка составляет *от 14 до 17 баллов.*

Выполнение теста засчитывается на **пороговом** уровне, если студент правильно ответил от ½ до ⅔ вопросов теста, знает определения основных понятий, в ответах на вопросы допускает непринципиальные ошибки. 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 10 до 13 баллов.*

Выполнение теста считается **неудовлетворительным**, если студент правильно ответил менее, чем на половину вопросов теста, не знает определений понятий, в ответах на вопросы допускает принципиальные ошибки. Совокупность результатов обучения по дисциплине и соотнесенных с ними индикаторов достижения компетенций содержит пробелы. Установленные в программе компетенции не сформированы. Оценка составляет *менее 10 баллов.*

3. Шкала оценки

Зачет считается сданным, если сумма баллов по всем вопросам теста 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. Примерный тест для зачета

Утверждаю:
Зав. кафедрой ____ _____ ФИО
«____» _____ 20_ г.

Тест

по дисциплине «Бизнес презентации и мастерство публичных выступлений»[1]

Вопрос №1. Что из перечисленного относится к бизнес-коммуникациям?

- **деловые переговоры**
- личная беседа
- личная переписка по электронной почте
- **деловая переписка**

Вопрос №2. Вид делового общения, целью которого является поиск решения (выработка решения) проблем, приемлемый для всех сторон:

- **переговоры**
- беседа
- собеседование
- интервью

Вопрос №3. Установленный порядок поведения в сфере бизнеса и деловых контактов:

- правила поведения
- обычаи
- **деловой этикет**

Вопрос №4. Совокупность речевых этикетных средств, а также определенные правила их использования в различных ситуациях:

- этикет делового общения
- телефонный этикет
- **речевой этикет**

[1] Правильные ответы выделены жирным шрифтом

Вопрос №5. Правило делового общения, касающееся уважительного отношения к своему и чужому времени:

- ответственность
- **пунктуальность**
- уважение

Вопрос №6. Принцип деловых коммуникаций, при котором одна и та же информация может быть подана по-разному:

- **многоплановость**
- межличностность
- целеполагание

Вопрос №7. Деловая коммуникация, в ходе которой учитывается мнение всех сотрудников:

- **совещание**
- дискуссия
- беседа
- переговоры

Вопрос №8. Деловая коммуникация, в ходе которой происходит обмен мнениями о протекающих процессах:

- пресс-конференция
- **дискуссия**
- беседа
- переговоры

Вопрос №9. Невербальная форма делового общения включает в себя:

- **мимика**
- фразы
- **жесты**
- слова
- информация о цели общения
- информация о сути беседы

Вопрос №10. Выступление перед аудиторией, изложение какой-либо информации, возможно, с показом наглядного материала, с определенной целью:

- деловая беседа
- **публичное выступление**
- интервью

Вопрос №11. Какой % коммуникаций, по мнению психологов, осуществляется за счет вербальных средств:

- 15-20%
- **7-10%**
- менее 5%
- 50-70%

Вопрос №12. Умение произвести первое впечатление, рассказать о себе:

- **самопрезентация**
- гало эффект
- собеседование

Вопрос №13. К публичным выступлениям относят:

- личная беседа
- **доклад**
- переговоры
- **лекция**
- интервью
- **выступление**

Вопрос №14. Какой вид выступления призван воодушевить слушателей?

- **мотивационная речь**
- **убеждающая речь**
- информационное выступление
- обучающее выступление

Вопрос №15. Базовые параметры деловых презентаций включают в себя?

- **цель**
- оценка помещения
- **каналы коммуникаций**
- оценка технических возможностей
- **зрителя**
- наличие информации

Вопрос №16. С чего начинается деловая презентация?

- **вступление**
- обратная связь
- выводы
- основная часть

Вопрос №17. Представление исследовательского отчета, а также изложение фактов по исследуемой проблеме – это:

- **пошаговая презентация**
- эмоциональная презентация
- убеждающая презентация

Вопрос №18. Сколько слов включает в себя краткая фраза, позволяющая удерживать смысл сказанного?

- **5-9 слов**
- 3 слова
- 10-15 слов

Вопрос №19. Верно ли утверждение: «В тексте презентации необходимо соблюдать баланс теории и практики»?

- **верно**
- верно
- верно, но отчасти

Вопрос №20. Какое главное правило размещения текста на слайде рекомендуется соблюдать для лучшего восприятия информации аудиторией?

- размещать как можно больше подробных абзацев, чтобы у слушателей остался конспект
- **использовать правило «меньше значит больше»: минимум текста, тезисы, ключевые цифры и фокус на визуальных образах**
- писать текст только курсивом, чтобы подчеркнуть уникальность каждого слайда
- заполнять текстом не менее 80% пространства каждого слайда для максимальной информативности