

ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Фонды оценочных средств по дисциплине
«Основы переговорного процесса»

Направление подготовки 01.04.02 «Прикладная математика и информатика»

1. Формируемые дисциплиной компетенции и индикаторы

УК.3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

УК.3.1 Вырабатывает стратегию и план командной работы, производит отбор членов команды и распределяет их роли и полномочия для достижения поставленной цели;

УК.3.2 Разрешает противоречия и конфликты, возникающие в ходе командной работы, корректирует работу команды и перераспределяет роли с учетом интересов сторон

2. Планируемые результаты обучения

Коды индикаторов компетенций	Планируемый результат
УК.3.1	Знать: основы конструирования переговорного процесса для разработки стратегии и плана командной работы, эффективного отбора членов команды и распределения между ними ролей; Уметь: организовывать переговорный процесс с учетом стратегии и плана командной работы, а также ролей и полномочий членов команды; Владеть: навыками проведения переговоров внутри рабочей группы (команды) для достижения поставленных целей.
УК.3.2	Знать: способы предупреждения и разрешения конфликтов и противоречий, возникающих в переговорном процессе в рабочей команде (группе); Уметь: корректировать взаимодействие и перераспределять роли в рамках переговорного процесса с учетом интересов сторон для последующего разрешения конфликта; Владеть: навыками разрешения противоречий и конфликтов, возникающих в переговорном процессе в рабочей команде (группе)

3. Спецификация теста

Тест по дисциплине «Основы переговорного процесса» состоит из 20 заданий. Рекомендованное время решения теста испытуемым – 30 минут.

Схема конвертации правильно решенных тестовых заданий в отметки по пятибалльной системе:

0-40% правильно решенных тестовых заданий – «неудовлетворительно»

41-60% правильно решенных тестовых заданий – «удовлетворительно»

61-80% правильно решенных тестовых заданий – «хорошо»

81-100% правильно решенных тестовых заданий – «отлично»

Структура теста:

Наименование раздела/темы	Планируемый результат	Номера заданий в тесте
<p>Характеристики и принципы переговорного процесса</p>	<p>Знать: основы конструирования переговорного процесса для разработки стратегии и плана командной работы, эффективного отбора членов команды и распределения между ними ролей; Уметь: организовывать переговорный процесс с учетом стратегии и плана командной работы, а также ролей и полномочий членов команды; Владеть: навыками проведения переговоров внутри рабочей группы (команды) для достижения поставленных целей. Знать: способы предупреждения и разрешения конфликтов и противоречий, возникающих в переговорном процессе в рабочей команде (группе); Уметь: корректировать взаимодействие и перераспределять роли в рамках переговорного процесса с учетом интересов сторон для последующего разрешения конфликта; Владеть: навыками разрешения противоречий и конфликтов, возникающих в переговорном процессе в рабочей команде (группе)</p>	<p>Вариант 1: 1,3,4,5,6,7,10 Вариант 2: 1,4,5,6,8,9,10</p>
<p>Этапы переговорного процесса</p>	<p>Знать: основы конструирования переговорного процесса для разработки стратегии и плана командной работы, эффективного отбора членов команды и распределения между ними ролей; Уметь: организовывать переговорный процесс с учетом стратегии и плана командной работы, а также ролей и полномочий членов команды; Владеть: навыками проведения переговоров внутри рабочей группы (команды) для достижения поставленных целей. Знать: способы предупреждения и разрешения конфликтов и противоречий, возникающих в переговорном процессе в рабочей команде (группе); Уметь: корректировать взаимодействие и перераспределять роли в рамках переговорного процесса с учетом интересов сторон для последующего разрешения конфликта; Владеть: навыками разрешения противоречий и конфликтов, возникающих в</p>	<p>Вариант 1: 2,11,12,13,14,19,20 Вариант 2: 2,14,15,16,17,19,20</p>

	переговорном процессе в рабочей команде (группе).	
Анализ результатов переговорного процесса.	<p>Знать: основы конструирования переговорного процесса для разработки стратегии и плана командной работы, эффективного отбора членов команды и распределения между ними ролей;</p> <p>Уметь: организовывать переговорный процесс с учетом стратегии и плана командной работы, а также ролей и полномочий членов команды; Владеть: навыками проведения переговоров внутри рабочей группы (команды) для достижения поставленных целей.</p> <p>Знать: способы предупреждения и разрешения конфликтов и противоречий, возникающих в переговорном процессе в рабочей команде (группе); Уметь: корректировать взаимодействие и перераспределять роли в рамках переговорного процесса с учетом интересов сторон для последующего разрешения конфликта; Владеть: навыками разрешения противоречий и конфликтов, возникающих в переговорном процессе в рабочей команде (группе)</p>	<p>Вариант 1: 8,15,16,17,18</p> <p>Вариант 2: 3,7,11,12,13,18</p>

Тест по дисциплине «Основы переговорного процесса», вариант 1.

Выберите один правильный вариант ответа.

- 1. Назовите критерии, лежащие в основе классификации стилей поведения в переговорах Томаса - Килманна:**
 - а) свой интерес
 - б) время
 - в) максимальная выгода
 - г) интересы обеих сторон

- 2. Сигнальное предложение в переговорах – это:**
 - а) предупреждение участника о приближении к пределу возможных уступок
 - б) предел максимальных уступок на переговорах
 - в) информация для партнера о существующей аргументации в пользу выносимой на переговоры позиции
 - г) другое

- 3. Что такое переговорное поле?**
 - а) это специально организованное пространство для переговоров
 - б) это промежуток между первоначальным и финальным предложениями
 - в) проблемное поле переговоров
 - г) весь процесс переговоров

- 4. Синоним ТЕМ для обсуждения на переговорах:**
 - а) предложения
 - б) переговорная таблица
 - в) повестка
 - г) модель переговоров

- 5. Под явными субъектами в переговорах понимаются:**
 - а) авторитеты в переговорах
 - б) прямые участники переговоров
 - в) представители, влияющие на ход переговоров
 - г) принимающая сторона

- 6. Что входит в содержательный аспект переговоров?**
 - а) проблема, потребности, интересы, позиции
 - б) потребности и проблема
 - в) позиции и интересы
 - г) другое

- 7. Тупик в переговорах - это:**
 - а) поиск взаимоприемлемого решения
 - б) равновесие сил и неспособность обеспечить преимущество
 - в) позиционный торг
 - г) другое

- 8. Какое значение имеет партнер по переговорам в позиционных переговорах?**
 - а) партнер является средством достижения целей субъекта
 - б) интересы партнера имеют для субъекта большое значение

- в) партнер является частичным средством для удовлетворения интересов субъекта
- г) личность партнера является объектом изучения на глубинном уровне

9. Что означает понятие «баланс сил» в переговорах?

- а) распределение власти
- б) стратегия «выигрыш – выигрыш»
- в) совместное решение проблемы
- г) доминирование более сильного партнера по переговорам над слабым

10. Рефрейминг в переговорах означает:

- а) развитие идеи
- б) позитивное переформулирование
- в) эхо-технику
- г) контрманипуляцию

11. Консенсус в переговорах предполагает:

- а) убеждение
- б) давление
- в) компромисс
- г) все ответы верны

12. Требования к повестке переговоров:

- а) должна содержать готовые решения
- б) вопросы повестки должны определяться истинными интересами сторон
- в) вопросы повестки должны определяться позициями сторон
- г) все ответы неверны

13. На какой вопрос отвечают переговорные предложения?

- а) что требует обсуждения?
- б) зачем?
- в) каким образом?
- г) все вопросы верны

14. Что такое процедурные соглашения в переговорах?

- а) основные вопросы, требующие обсуждения
- б) повестка
- в) презентация переговоров
- г) все ответы верны

15. В чем основная суть пропагандистской функции переговорного процесса?

- а) участники стремятся оказывать влияние на общественное мнение
- б) посредник регулирует и координирует взаимодействие конфликтующих сторон
- в) одна сторона создает видимость стремления к сотрудничеству
- г) обмен информацией о конфликтующих сторонах

16. Что такое интегративные переговоры?

- а) это позиционный торг
- б) это переговоры на основе интересов
- в) это взаимные уступки ради достижения соглашения
- г) предполагает стратегию «выигрыш - проигрыш»

17. В чем основная суть маскировочной функции переговорного процесса?

- а) участники стремятся оказывать влияние на общественное мнение
- б) одна сторона создает видимость стремления к сотрудничеству
- в) посредник регулирует и координирует взаимодействие конфликтующих сторон
- г) обмен информацией о конфликтующих сторонах

18. На какой вопрос отвечают переговорные предложения?

- а) зачем?
- б) что требует обсуждения?
- в) каким образом?
- г) все вопросы верны

19. Три роли в переговорной команде:

- а) ведущий, эксперт, наблюдатель
- б) авторитет, явный субъект, неявный субъект
- в) переговорщик, помощник переговорщика, секретарь
- г) другое

20. Сделка в переговорах – это:

- а) выработка справедливых правил и принципов
- б) объявление незначительной уступки
- в) фиксация согласия по предложениям
- г) другое

Тест по дисциплине «Основы переговорного процесса», вариант 2.

Выберите один правильный вариант ответа.

1. Что такое прием «пакетирование» в переговорах?

- а) несколько предложений выдвигаются в совместном рассмотрении
- б) выдвижение дополнительных требований
- в) выдача информации о своих интересах маленькими порциями
- г) уступка

2. Синоним ТЕМ для обсуждения на переговорах:

- а) предложения
- б) модель переговоров
- в) переговорная таблица
- г) повестка

3. Признаки конфликтных позиций в переговорах:

- а) направлены на причинение ущерба другой стороне
- б) рациональные предложения
- в) исполнимые варианты решения конфликта
- г) направлены на удовлетворение интересов обеих сторон

4. Переговоры о переговорах – это:

- а) презентация переговоров
- б) дискуссия
- в) организационные вопросы
- г) итоговый анализ переговоров

- 5. Признаками позиционных переговоров являются:**
- а) взятие взаимных обязательств
 - б) уважение к партнеру
 - в) нейтралитет
 - г) игнорирование интересов партнера по переговорам
- 6. В основе какого национального стиля переговоров лежит принцип прагматизма?**
- а) латиноамериканский
 - б) японский, китайский
 - в) индийский
 - г) американский, английский, французский, немецкий
- 7. Что такое неспецифическая компенсация как способ интеграции интересов?**
- а) для удовлетворения интереса человек получает то, что хотел в данной ситуации
 - б) для удовлетворения интереса человек получает не то, что хотел в данной ситуации, но то, что для него ценно и важно
 - в) это состыковка интересов
 - г) все ответы неверны
- 8. Что означает понятие «имитация мягкого стиля переговоров»?**
- а) изображение усталости
 - б) утаивание информации
 - в) намек на предложение
 - г) маскировка приоритетов
- 9. К основным методам переговоров относятся:**
- а) социометрия
 - б) эксперимент
 - в) изучение документов
 - г) беседа
- 10. Какова главная цель переговоров?**
- а) достижение компромисса
 - б) обмен информацией
 - в) урегулирование отношений
 - г) составление взаимовыгодного соглашения
- 11. Оперативный анализ переговоров – это:**
- а) стратегическая подготовка к переговорам
 - б) итоговый анализ переговоров
 - в) анализ процесса переговоров
 - г) рефлексия
- 12. Что означает понятие «переговорная тактика»?**
- а) поиск совместного решения проблемы
 - б) требование уступок
 - в) последовательность действий, которые приводят к достижению цели
 - г) система приемов целенаправленного воздействия одного субъекта на другой
- 13. Внешний фактор сильной переговорной позиции - ...**
- а) время

- б) сила привычек и шаблонов восприятия
- в) психологический феномен «солидарности слабых»
- г) личная сила переговорщика

14. Квазипереговоры – это:

- а) дистрибутивные переговоры
- б) мнимые, ложные переговоры
- в) интегративные переговоры
- г) позиционные переговоры

15. Что составляет конкретный уровень в предмете переговоров?

- а) потребности
- б) действие
- в) позиция
- г) интересы

16. Что составляет абстрактный уровень в предмете переговоров?

- а) проблема
- б) дилемма
- в) позиция
- г) интересы

17. Первоначальное предложение в переговорах – это:

- а) информация для партнера о существующей аргументации в пользу выносимой на переговоры позиции
- б) предел максимальных уступок на переговорах
- в) предупреждение участника о приближении к пределу возможных уступок
- г) все ответы неверны

18. Под авторитетами в переговорах понимаются:

- а) прямые участники переговоров
- б) представители, влияющие на ход переговоров
- в) неявные субъекты
- г) делегации участников переговоров

19. В соответствии с классификацией Томаса - Килманна для каких стилей поведения в переговорах характерны активные действия только одной стороны?

- а) соперничество
- б) уход
- в) сотрудничество
- г) приспособление

20. К основным методам переговоров относятся:

- а) эксперимент
- б) анкетирование
- в) социометрия
- г) изучение документов

Ключ к тесту

Вариант 1	Вариант 2
1. г	1. а
2. а	2. г
3. б	3. а
4. в	4. в
5. б	5. г
6. а	6. г
7. б	7. б
8. а	8. а
9. а	9. в
10. б	10. г
11. а	11. а
12. б	12. г
13. в	13. а
14. а	14. б
15. а	15. в
16. б	16. г
17. б	17. а
18. в	18. б
19. а	19. г
20. в	20. г