

ПРИЛОЖЕНИЕ А
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Кросс-культурная бизнес-коммуникация»

1. Перечень оценочных средств для компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины

Код контролируемой компетенции	Способ оценивания	Оценочное средство
ПК-7: Способен использовать нормативно-правовую базу национального, международного и наднационального регулирования для реализации внешнеэкономической деятельности	Экзамен	Комплект контролирующих материалов для экзамена
ПК-8: Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	Экзамен	Комплект контролирующих материалов для экзамена

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции представлены в разделе «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций» рабочей программы дисциплины «Кросс-культурная бизнес-коммуникация».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Кросс-культурная бизнес-коммуникация» используется 100-балльная шкала.

Критерий	Оценка по 100-балльной шкале	Оценка по традиционной шкале
Студент освоил изучаемый материал (основной и дополнительный), системно и грамотно излагает его, осуществляет полное и правильное выполнение заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций, способен ответить на дополнительные вопросы.	75-100	<i>Отлично</i>
Студент освоил изучаемый материал, осуществляет выполнение заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций с незначительными ошибками.	50-74	<i>Хорошо</i>
Студент демонстрирует освоение только основного материала, при выполнении заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций допускает отдельные ошибки, не способен систематизировать материал и делать	25-49	<i>Удовлетворительно</i>

выводы.		
Студент не освоил основное содержание изучаемого материала, задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций не выполнены или выполнены неверно.	<25	<i>Неудовлетворительно</i>

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки уровня достижения компетенций в соответствии с индикаторами

1.Задание на проверку знания нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-7 Способен использовать нормативно-правовую базу национального, международного и наднационального регулирования для реализации внешнеэкономической деятельности	ПК-7.1 Демонстрирует знания нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли

Приведите примеры нормативно-правовых актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность в зарубежных государствах

2.Задание на проверку знания нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-7 Способен использовать нормативно-правовую базу национального, международного и наднационального регулирования для реализации внешнеэкономической деятельности	ПК-7.1 Демонстрирует знания нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли

Приведите примеры нормативно-правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность в зарубежных государствах

3.Задание на проверку способности осуществлять поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках по заданным критериям

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.2 Осуществляет поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках по заданным критериям

Какие источники следует использовать для поиска информации о потенциальных партнерах на внешних рынках по заданным критериям. Какие особенности национального менталитета и национальных традиции следует учитывать при проведении анализа потенциального партнера с целью заключения внешнеэкономической сделки на азиатских рынках?

4.Задание на проверку способности осуществлять поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках по заданным критериям

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.2 Осуществляет поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках по заданным критериям

Какие источники следует использовать для поиска информации о потенциальных партнерах на внешних рынках по заданным критериям. Какие особенности национального менталитета и национальных традиции следует учитывать при проведении анализа потенциального партнера с целью заключения внешнеэкономической сделки на европейских рынках?

5.Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Какие особенности национального менталитета и национальных традиций следует учитывать при проведении анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров из стран ЕС?

6.Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Какие особенности национального менталитета и национальных традиций следует учитывать при проведении анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров из Китая?

7.Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных

политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	партнеров на внешних рынках
--	-----------------------------

Какие особенности национального менталитета и национальных традиций следует учитывать при проведении анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров из арабо-мусульманских стран?

4. Файл и/или БТЗ с полным комплектом оценочных материалов прилагается.