

**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**

<b>Код контролируемой компетенции</b>	<b>Способ оценивания</b>	<b>Оценочное средство</b>
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.

<b>Критерий</b>	<b>Оценка по 100-балльной шкале</b>	<b>Оценка по традиционной шкале</b>
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 не принципиальными 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*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
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*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
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*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
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*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
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*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
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*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
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*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
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.**