

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ
ТАДЖИКИСТАН
МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФАКУЛЬТЕТ ИСТОРИИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
Кафедра международных отношений и дипломатии**

«УТВЕРЖДАЮ»

«28/00» 2025 г.

Врио. зав. кафедрой _____ Хакимов М.Х.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебной дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»

направление подготовки - 41.03.05 Международные отношения

Профиль - «Международные отношения и внешняя политика»

Форма подготовки - очная

Уровень подготовки - бакалавриат

Душанбе – 2025 г.

**ПАСПОРТ
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»

№ п/ п	Контролируемые разделы, темы, модули	Формируемые компетенции	Оценочные средства		
			Индикаторы достижения компетенции	Количество тестовых заданий / вопросов к экзамену / зачету/ зачету (с оценкой)	Другие оценочные средства Вид
1.	Вводная лекция.	УК-1	ИУК-2.1. Формулирует совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих достижение цели с учётом действующих правовых норм. ИУК-2.2. Оценивает потребность в ресурсах и планирует их использование при решении задач в профессиональной деятельности. ИУК-2.3. Проектирует решение задачи, выбирая оптимальный способ ее решения. ИУК-2.4. Оценивает вероятные риски и ограничения в выборе решения поставленных задач.	10 5	Собеседование Экзамен
2.	Структура переговорного процесса и стили его ведения	УК-4	ИУК-4.1. Владеет системой норм русского литературного языка, родного языка и нормами иностранного (-ых) языка (-ов); способен логически и грамматически верно строить устную и письменную речь. ИУК-4.2. Грамотно строит коммуникацию, исходя из целей и ситуации; использует коммуникативно приемлемые стиль общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнёрами. ИУК-4.3. Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках. ИУК-4.4. Свободно воспринимает, анализирует и критически оценивает устную и письменную деловую информацию на русском, родном и иностранном (-ых) языке (-ах). ИУК-4.5. Демонстрирует умение выполнять перевод текстов с иностранного (-ых) на государственный язык, а также с государственного на иностранный (-ые) язык (-и).	25 5	Коллоквиум Экзамен

3.	Современные технические достижения в переговорной практике: роль, значение, особенности реализации	УК-5	ИУК-5.1. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношение к историческому наследию и культурным традициям. ИУК-5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. ИУК-5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. ИУК-5.4. Сознательно выбирает ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументировано обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера	2 10	Контрольная работа Тест
4.	Соглашения, ноты, конвенции, декларации и другие формы договорных документов: особенности содержания, статус, функции	ОПК-1	ИОПК-1.1. Владеет общенаучной и политологической терминологией. ИОПК-1.2. Применяет современный понятийно-категориальный аппарат социальных и гуманитарных наук в его комплексном контексте (геополитическом, социально-экономическом, культурно-гуманитарном) и историческом развитии на государственном и иностранном(ых) языках. ИОПК-1.3. Организует и устанавливает контакты в ключевых сферах политической деятельности на государственном и иностранном(ых) языках. ИОПК-1.4. Использует основные стратегии, тактические приемы и техники аргументации с целью последовательного выстраивания позиции представляемой стороны. ИОПК-1.5. Применяет переговорные технологии и правила медиативного поведения в мультикультурной профессиональной среде.	60 5	Промежуточные и контроль Экзамен
5.	Формирование		ИОПК-6.1. Знает	1	Контрольная

	переговорной культуры у специалистов-международников	ОПК-6	организационную структуру системы органов государственной власти и управления в РФ, международных и внутрироссийских организаций, а также неправительственных структур. ИОПК-6.2. Выполняет базовые функции сотрудников младшего звена в органах государственной и муниципальной власти и управления, в аппаратах политических партий и общественно-политических объединений, бизнес-структурах, международных организациях, СМИ.	2	работа Экзамен
6.	Национальные особенности ведения переговоров	ПК-1 ПК-2 ПК-11	ИПК-1.1 Знает: Принципы медиации. Последовательность процедуры медиации. Роль медиатора и участников в процедуре медиации. Кодекс профессиональной этики медиатора. Основы международного права. Законодательство Российской Федерации о медиации. Ограничения, социальные нормы и стандарты, традиции, обычаи и их роль в разрешении конфликтов. Основы социальной коммуникации. ИПК-1.2 Умеет: оценивать применимость медиации для конкретного случая/спора Осуществлять профессиональное взаимодействие с участниками процедуры медиации. Устанавливать полномочия лиц, участвующих в процедуре медиации. Составлять организационно-распорядительные и справочно-информационные документы. Пользоваться офисной техникой (компьютер, принтер, сканер, факс). Пользоваться основными офисными программами (текстовые редакторы и программы составления презентаций) ИПК-1.3. Владеет навыками: Разъяснения сути процедуры медиации сторонам и их консультантам в общем виде. Выявления сути спора в целях понимания пригодности его для разрешения в рамках процедуры медиации. Установления правосубъектности лиц, предполагающих участие в процедуре медиации.	20 3	Собеседование Экзамен

			Согласования кандидатуры медиатора для проведения конкретной процедуры медиации Согласования организационных вопросов, касающихся проведения процедуры медиации Подготовки проектов документов, используемых в ходе подготовки, организации, проведения процедуры медиации и по ее завершению. Согласования проектов документов, используемых в ходе подготовки, организации, проведении процедуры медиации и по ее завершению, со сторонами процедуры медиации		
	Всего:				

ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1.	Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Перечень вопросов по темам / разделам дисциплины
2.	Коллоквиум	Одна из форм проведения учебных занятий в вузе. Его основная цель – промежуточный контроль знаний студентов. Проверка качества усвоения пройденного материала и выявление недостаточно изученных вопросов помогают преподавателю скорректировать содержание последующих лекций так, чтобы устранить пробелы и избежать проблем в дальнейшем обучении.	Вопросы по темам / разделам дисциплины
3.	Промежуточный контроль	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по разделу или модулю учебной дисциплины. Рекомендуется для оценки знаний и умений студентов.	Комплект контрольных заданий
4.	Контрольная работа	Контрольная работа представляет собой письменный ответ на вопрос, который рассматривается в рамках одной учебной дисциплины. Содержание ответа на поставленный вопрос включает: показ автором знания теории вопроса и понятийного аппарата; понимание механизма реально осуществляемой международной практики; выделение ключевых проблем реализации государственной политики в соответствующих сферах международной жизни. План письменной контрольной работы может иметь соответствующую рубрикацию.	Перечень тем для контрольной работы
5.	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Комплект тестовых заданий
6.	Экзамен	Средство, позволяющее оценить знания, умения и владения обучающегося по учебной дисциплине. Рекомендуется для оценки знаний, умений и владений студентов.	Комплект теоретических вопросов и практических заданий (билетов) к экзамену

МОУ ВО «РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ» (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет истории и международных отношений

Кафедра международных отношений и дипломатии

ПЕРЕЧЕНЬ ДИСКУССИОННЫХ ТЕМ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

по учебной дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»

направление подготовки - 41.03.05 Международные отношения

Профиль - «Международные отношения и внешняя политика»

Форма подготовки – очная

1. Роль эмпатии и активного слушания в эффективных переговорах.
2. Технологии анализа интересов сторон в переговорном процессе.
3. Значение гендерного фактора в международных переговорах.
4. Переговоры в условиях конфликта: стратегии и тактики.
5. Роль посредников в разрешении международных споров.
6. Особенности переговоров в условиях межкультурных различий.
7. Переговоры с участием неправительственных организаций: специфика и влияние.
8. Применение метода BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) в дипломатии.
9. Протокольные аспекты в организации международных переговоров.
10. Роль дипломатической этики в ведении переговоров.
11. Переговоры как инструмент достижения устойчивого развития.
12. Особенности переговоров по вопросам международной безопасности.
13. Влияние медиа на ход и результаты переговорного процесса.
14. Переговоры по вопросам международной торговли: подходы и стратегии.
15. Применение цифровых платформ для ведения переговоров в условиях глобализации.
16. Стратегии предотвращения тупиковых ситуаций в переговорах.
17. Роль и функции международных организаций в проведении переговоров.
18. Психология переговоров: ключевые аспекты и механизмы влияния.
19. Особенности переговоров в рамках международного права.
20. Влияние экономических санкций на переговорные процессы.
21. Переговоры по вопросам экологии и изменения климата.
22. Эмоциональный интеллект как фактор успеха в международных переговорах.
23. Особенности кризисных переговоров на международной арене.
24. Переговоры по вопросам защиты культурного наследия.
25. Роль языка и переводчиков в многоязычных переговорах.
26. Дипломатические приемы в переговорах: от истории к современности.
27. Этика и манипуляции в переговорном процессе.
28. Особенности переговоров в рамках двусторонних и многосторонних альянсов.
29. Влияние геополитических факторов на ведение переговоров.
30. Трансформация переговорных стратегий в условиях цифровой эпохи.

Критерии оценивания ответа студента при собеседовании:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 2-3 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

МОУ ВО «РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ» (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет истории и международных отношений
Кафедра международных отношений и дипломатии

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К КОЛЛОКВИУМУ

по учебной дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»

направление подготовки - 41.03.05 Международные отношения

Профиль - «Международные отношения и внешняя политика»

Форма подготовки – очная

1. Переговорный процесс как способ решения межгосударственных проблем: сущность, содержание, специфика.
2. Организационные правила и правовые нормы ведения межгосударственных переговоров.
3. Многосторонние и двусторонние переговоры: особенности их организации и проведения в условиях различных состояний межгосударственных отношений.
4. Правила и приемы подготовки к переговорам.
5. Структура переговорного процесса и стили его ведения
6. Роль личностного фактора в подготовке и обеспечении переговорного процесса.
7. Основные этапы переговорного процесса, их содержание и особенности.
8. Способы подачи позиций сторон на различных стадиях переговоров.
9. Тактические приемы, используемых участниками переговоров, их влияние на достижение желаемых результатов (на основе анализа опыта российской дипломатии и дипломатии ведущих стран мира).
10. Схожесть и различия в позициях сторон переговоров, их влияние на характер переговорного процесса.
11. Проблема «баланса интересов» сторон переговорного процесса, пути ее разрешения.
12. Современные технические достижения в переговорной практике: роль, значение, особенности реализации
13. Роль, функции и значение технических средств в подготовке и ведении переговоров. Компьютерная техника в переговорной практике.
14. Возможности Интернета, их реализация в переговорном процессе.
15. Проблема информационного обеспечения переговоров и возможные пути ее решения.
16. Роль и значение технической грамотности участников переговоров в достижении желаемых результатов.
17. Факторы, определяющие типы переговорной культуры.
18. Традиции ведения переговоров, их роль и значение.
19. Установки и навыки ведения переговоров.
20. Пути формирования переговорной культуры.
21. Формирование культуры ненасильственного решения международных проблем.
22. Особенности урегулирования переговорной культуры у специалистов-международников регионального уровня.
23. Национальные особенности ведения переговоров
24. Национальные переговорные стили: сущность понятия, подходы к определению.
25. Американский переговорный стиль: демократизм, прагматизм, индивидуальность, независимость, пренебрежение протокольными нормам.

Критерии оценивания ответа студента:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если демонстрируются: глубокое и прочное усвоение программного материала полные, последовательные, грамотные и логически излагаемые ответы при видоизменении задания, свободное владение материалом, правильно обоснованные принятые решения.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если демонстрируются: знание программного материала грамотное изложение, без существенных неточностей в ответе на вопрос, правильное применение теоретических знаний; владение необходимыми навыками при выполнении практических задач.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируются: усвоение основного материала, при ответе допускаются неточности, при ответе даются недостаточно правильные формулировки, нарушается последовательность в изложении программного материала, имеются затруднения в выполнении практических заданий.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируются: незнание программного материала, при ответе возникают ошибки, затруднения при выполнении практических работ.

МОУ ВО «РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ» (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет истории и международных отношений
Кафедра международных отношений и дипломатии

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ПРОМЕЖУТОЧНОМУ КОНТРОЛЮ

по учебной дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»

направление подготовки - 41.03.05 Международные отношения

Профиль - «Международные отношения и внешняя политика»

Форма подготовки – очная

1. Переговорный процесс как способ решения межгосударственных проблем: сущность, содержание, специфика.
2. Организационные правила и правовые нормы ведения межгосударственных переговоров.
3. Многосторонние и двусторонние переговоры: особенности их организации и проведения в условиях различных состояний межгосударственных отношений.
4. Правила и приемы подготовки к переговорам.
5. Структура переговорного процесса и стили его ведения
6. Роль личностного фактора в подготовке и обеспечении переговорного процесса.
7. Основные этапы переговорного процесса, их содержание и особенности.
8. Способы подачи позиций сторон на различных стадиях переговоров.
9. Тактические приемы, используемых участниками переговоров, их влияние на достижение желаемых результатов (на основе анализа опыта российской дипломатии и дипломатии ведущих стран мира).
10. Схожесть и различия в позициях сторон переговоров, их влияние на характер переговорного процесса.
11. Проблема «баланса интересов» сторон переговорного процесса, пути ее разрешения.
12. Современные технические достижения в переговорной практике: роль, значение, особенности реализации
13. Роль, функции и значение технических средств в подготовке и ведении переговоров. Компьютерная техника в переговорной практике.
14. Возможности Интернета, их реализация в переговорном процессе.
15. Проблема информационного обеспечения переговоров и возможные пути ее решения.
16. Роль и значение технической грамотности участников переговоров в достижении желаемых результатов.
17. Соглашения, ноты, конвенции, декларации и другие формы договорных документов: особенности содержания, статус, функции
18. Соглашение как способ оформления договоренности по конкретным вопросам переговоров.
19. Роль и место соглашений в международной практике.
20. Конвенция как форма закрепления многосторонних договоренностей по конкретным правовым, экономическим или иным вопросам.
21. Широта сфер охвата межгосударственного взаимодействия. Роль и значение.
22. Формирование переговорной культуры у специалистов-международников
23. Формирование переговорной культуры как необходимое условие эффективной практической деятельности экспертов в области международных отношений.
24. Факторы, определяющие типы переговорной культуры.
25. Традиции ведения переговоров, их роль и значение.
26. Установки и навыки ведения переговоров.
27. Пути формирования переговорной культуры.
28. Формирование культуры ненасильственного решения международных проблем.
29. Особенности урегулирования переговорной культуры у специалистов-международников регионального уровня.
30. Национальные особенности ведения переговоров
31. Национальные переговорные стили: сущность понятия, подходы к определению.
Американский переговорный стиль: демократизм, прагматизм, индивидуальность, независимость, пренебрежение протокольными нормам
32. Роль эмпатии и активного слушания в эффективных переговорах.
33. Технологии анализа интересов сторон в переговорном процессе.
34. Значение гендерного фактора в международных переговорах.
35. Переговоры в условиях конфликта: стратегии и тактики.
36. Роль посредников в разрешении международных споров.
37. Особенности переговоров в условиях межкультурных различий.
38. Переговоры с участием неправительственных организаций: специфика и влияние.

39. Применение метода BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) в дипломатии.
40. Протокольные аспекты в организации международных переговоров.
41. Роль дипломатической этики в ведении переговоров.
42. Переговоры как инструмент достижения устойчивого развития.
43. Особенности переговоров по вопросам международной безопасности.
44. Влияние медиа на ход и результаты переговорного процесса.
45. Переговоры по вопросам международной торговли: подходы и стратегии.
46. Применение цифровых платформ для ведения переговоров в условиях глобализации.
47. Стратегии предотвращения тупиковых ситуаций в переговорах.
48. Роль и функции международных организаций в проведении переговоров.
49. Психология переговоров: ключевые аспекты и механизмы влияния.
50. Особенности переговоров в рамках международного права.
51. Влияние экономических санкций на переговорные процессы.
52. Переговоры по вопросам экологии и изменения климата.
53. Эмоциональный интеллект как фактор успеха в международных переговорах.
54. Особенности кризисных переговоров на международной арене.
55. Переговоры по вопросам защиты культурного наследия.
56. Роль языка и переводчиков в многоязычных переговорах.
57. Дипломатические приемы в переговорах: от истории к современности.
58. Этика и манипуляции в переговорном процессе.
59. Особенности переговоров в рамках двусторонних и многосторонних альянсов.
60. Влияние геополитических факторов на ведение переговоров.

Критерии оценивания ответа студента:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если демонстрируются: глубокое и прочное усвоение программного материала полные, последовательные, грамотные и логически излагаемые ответы при видоизменении задания, свободное владение материалом, правильно обоснованные принятые решения.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если демонстрируются: знание программного материала грамотное изложение, без существенных неточностей в ответе на вопрос, правильное применение теоретических знаний; владение необходимыми навыками при выполнении практических задач.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируются: усвоение основного материала, при ответе допускаются неточности, при ответе даются недостаточно правильные формулировки, нарушается последовательность в изложении программного материала, имеются затруднения в выполнении практических заданий.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируются: незнание программного материала, при ответе возникают ошибки, затруднения при выполнении практических работ.

МОУ ВО «РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ» (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет истории и международных отношений
Кафедра международных отношений и дипломатии

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

по учебной дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»

направление подготовки - 41.03.05 Международные отношения

Профиль - «Международные отношения и внешняя политика»

Форма подготовки – очная

Контрольная работа по теме: Вводная лекция

Вариант 1

Задание 1. Переговорный процесс как способ решения межгосударственных проблем: сущность, содержание, специфика.

Задание 2. Организационные правила и правовые нормы ведения межгосударственных переговоров

Вариант 2

Задание 1. Многосторонние и двусторонние переговоры: особенности их организации и проведения в условиях различных состояний межгосударственных отношений

Задание 2. Правила и приемы подготовки к переговорам.

Контрольная работа по теме: Структура переговорного процесса и стили его ведения

Вариант 1

Задание 1. Роль личностного фактора в подготовке и обеспечении переговорного процесса

Задание 2. Основные этапы переговорного процесса, их содержание и особенности

Вариант 2

Задание 1. Способы подачи позиций сторон на различных стадиях переговоров.

Задание 2. Тактические приемы, используемых участниками переговоров, их влияние на достижение желаемых результатов.

Контрольная работа по теме: Современные технические достижения в переговорной практике: роль, значение, особенности реализации

Вариант 1

Задание 1. Роль, функции и значение технических средств в подготовке и ведении переговоров

Задание 2. Компьютерная техника в переговорной практике

Вариант 2

Задание 1. Возможности Интернета, их реализация в переговорном процессе

Задание 2. Проблема информационного обеспечения переговоров и возможные пути ее решения

Критерии оценивания ответа студента:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если демонстрируются: глубокое и прочное усвоение программного материала полные, последовательные, грамотные и логически излагаемые ответы при видоизменении задания, свободное владение материалом, правильно обоснованные принятые решения.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если демонстрируются: знание программного материала грамотное изложение, без существенных неточностей в ответе на вопрос, правильное применение теоретических знаний; владение необходимыми навыками при выполнении практических задач.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируются: усвоение основного материала, при ответе допускаются неточности, при ответе даются недостаточно правильные формулировки, нарушается последовательность в изложении программного материала, имеются затруднения в выполнении практических заданий.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируются: незнание программного материала, при ответе возникают ошибки, затруднения при выполнении практических работ.

МОУ ВО «РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ» (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет истории и международных отношений
Кафедра международных отношений и дипломатии

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

по учебной дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
направление подготовки - 41.03.05 Международные отношения
Профиль - «Международные отношения и внешняя политика»
Форма подготовки – очная

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ

Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 1

1. Переговорный процесс как способ решения межгосударственных проблем: сущность, содержание, специфика
2. Организационные правила и правовые нормы ведения межгосударственных переговоров

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202__ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ

Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 2

1. Структура переговорного процесса и стили его ведения
2. Роль личностного фактора в подготовке и обеспечении переговорного процесса

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202__ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ

Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 3

1. Современные технические достижения в переговорной практике: роль, значение, особенности реализации
2. Роль, функции и значение технических средств в подготовке и ведении переговоров

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202__ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 4

1. Соглашения, ноты, конвенции, декларации и другие формы договорных документов: особенности содержания, статус, функции
2. Соглашение как способ оформления договоренности по конкретным вопросам переговоров

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 5

1. Роль и место соглашений в международной практике
2. Конвенция как форма закрепления многосторонних договоренностей по конкретным правовым, экономическим или иным вопросам

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 6

1. Формирование переговорной культуры у специалистов-международников
2. Формирование переговорной культуры как необходимое условие эффективной практической деятельности экспертов в области международных отношений.

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»

очной формы обучения

Билет № 7

1. Факторы, определяющие типы переговорной культуры
2. Традиции ведения переговоров, их роль и значение. Установки и навыки ведения переговоров

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 8

1. Национальные особенности ведения переговоров
2. Национальные переговорные стили: сущность понятия, подходы к определению

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 9

1. Американский переговорный стиль: демократизм, прагматизм, индивидуальность, независимость, пренебрежение протокольными нормам
2. Документационное обеспечение переговорного процесса

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 10

1. Переговорный процесс как способ решения межгосударственных проблем: сущность, содержание, специфика
2. Структура переговорного процесса и стили его ведения

Утверждено на заседании кафедры МОиД

протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 11

1. Современные технические достижения в переговорной практике: роль, значение, особенности реализации
2. Соглашения, ноты, конвенции, декларации и другие формы договорных документов: особенности содержания, статус, функции

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 12

1. Формирование переговорной культуры у специалистов-международников
2. Национальные особенности ведения переговоров

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 13

1. Национальные переговорные стили: сущность понятия, подходы к определению
2. Американский переговорный стиль: демократизм, прагматизм, индивидуальность, независимость, пренебрежение протокольными нормам

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений

кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 14

1. Формирование переговорной культуры у специалистов-международников
2. Формирование переговорной культуры как необходимое условие эффективной практической деятельности экспертов в области международных отношений

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 15

1. Традиции ведения переговоров, их роль и значение. Установки и навыки ведения переговоров
2. Пути формирования переговорной культуры. Формирование культуры ненасильственного решения международных проблем

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 16

1. Национальный интерес в международных отношениях и его основные элементы
2. Международная безопасность и современные международные отношения

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 17

1. Соглашения, ноты, конвенции, декларации и другие формы договорных документов: особенности содержания, статус, функции
2. Соглашение как способ оформления договоренности по конкретным вопросам переговоров

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 18

1. Роль и место соглашений в международной практике
2. Конвенция как форма закрепления многосторонних договоренностей по конкретным правовым, экономическим или иным вопросам

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 19

1. Особенности проведения многосторонних и двусторонних переговоров в условиях сотрудничества и разрядки международных отношений
2. Организационное обеспечение переговоров

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 20

1. Характерные черты и особенности современной системы международных переговоров (организационные аспекты)
2. Непрерывность переговорного процесса как черта современных международных отношений.

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 21

1. Соглашение как способ оформления договоренности по конкретным вопросам переговоров
2. Непрерывность переговорного процесса как черта современных международных отношений.

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 22

1. Переговорный процесс как способ решения межгосударственных проблем: сущность, содержание, специфика
2. Структура переговорного процесса и стили его ведения

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 23

1. Современные технические достижения в переговорной практике: роль, значение, особенности реализации
2. Проблема информационного обеспечения переговоров и возможные пути ее решения

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»

для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 24

1. Соглашения, ноты, конвенции, декларации и другие формы договорных документов: особенности содержания, статус, функции
2. Формирование переговорной культуры у специалистов-международников.

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хахимов М.К.

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 25

1. Национальные особенности ведения переговоров
2. Документационное обеспечение переговорного процесса

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хахимов М.К.

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 26

1. Национальные переговорные стили: сущность понятия, подходы к определению
2. Особенности проведения многосторонних и двусторонних переговоров в условиях сотрудничества и разрядки международных отношений

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хахимов М.К.

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 27

1. Организационное обеспечение переговоров
2. Структура переговорного процесса и стили его ведения

Утверждено на заседании кафедры МОиД

протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 28

1. Соглашения, ноты, конвенции, декларации и другие формы договорных документов: особенности содержания, статус, функции
2. Характерные черты и особенности современной системы международных переговоров (организационные аспекты)

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 29

1. Уровни переговорных процессов.
2. Формы переговорных процессов. Тематика переговорных процессов

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

.....

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ
Факультет истории и международных отношений
кафедра «Международных отношений и дипломатии»
по дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»
для студентов бакалавриата направления 41.03.05 – «Международные отношения»
профиля «Международные отношения и внешняя политика»
очной формы обучения

Билет № 30

1. Современные технические достижения в переговорной практике: роль, значение, особенности реализации
2. Структура переговорного процесса и стили его ведения

Утверждено на заседании кафедры МОиД
протокол №__ от «__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой _____ Хакимов М.К.

Критерии оценивания ответа студента:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если демонстрируются: глубокое и прочное усвоение программного материала полные, последовательные, грамотные и логически излагаемые ответы при видоизменении задания, свободное владение материалом, правильно обоснованные принятые решения.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если демонстрируются: знание программного материала грамотное изложение, без существенных неточностей в ответе на вопрос, правильное применение теоретических знаний; владение необходимыми навыками при выполнении практических задач.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируются: усвоение основного материала, при ответе допускаются неточности, при ответе даются недостаточно правильные формулировки, нарушается последовательность в изложении программного материала, имеются затруднения в выполнении практических заданий.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируются: незнание программного материала, при ответе возникают ошибки, затруднения при выполнении практических работ.

МОУ ВО «РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ» (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет истории и международных отношений
Кафедра международных отношений и дипломатии

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕСТОВЫХ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

по учебной дисциплине «Теория и практика переговорного процесса»

направление подготовки - 41.03.05 Международные отношения

Профиль - «Международные отношения и внешняя политика»

Форма подготовки – очная

Утверждено на заседании кафедры

протокол № _____ от «__» _____ 20__ г.
Заведующий кафедрой _____

Тестовые задания

«Круглый стол», «мозговой штурм», командная деловая игра относятся к моделям:

- A) Командного управления
- B) Конфликтного решения
- C) Обучения
- D) Обсуждения
- E) Дисциплинарного взаимодействия

«Переговорное пространство» — это:

- A) Зона, где возможно проведение переговоров
- B) Область, где возможно достижение соглашения
- C) Конференц-зал
- D) Площадка для дебатов
- E) Ресурсная база переговоров

«Переговоры о переговорах» являются одной из групп проблем, решаемых на стадии:

- A) Заключительной
- B) Основной
- C) Аналитической
- D) Подготовительной
- E) Контрольной

Аббревиатура, означающая в переводе с английского языка «лучшая альтернатива переговорному решению», — это:

- A) BATNA
- B) SWOT
- C) PESTLE
- D) CPM
- E) KPI

Автором книги «Как проводить деловые беседы», посвященной технике аргументирования, является:

- A) Ф. Кальер
- B) Р. Фишер
- C) П. Милич
- D) Д. Пруйт
- E) Г. Шелл

Автором книги «Способы ведения переговоров с государями» является:

- A) Н. Макиавелли
- B) Ф. Кальер
- C) Ж. Руссо
- D) В. Липский
- E) Г. Грот

Американские ученые Дж. Рубин и Д. Пруйт определяют переговоры как:

- A) «Систему взаимодействия в политическом поле»
- B) «Метод предотвращения конфликтов»

- С) «Форму поведения в конфликте...»
- Д) «Инструмент достижения согласия»
- Е) «Средство управления международными процессами»

Благодаря умелой дипломатии еще в XII веке до нашей эры военный союз с хеттами был заключен:

- А) Ассирией
- В) Вавилоном
- С) Египтом
- Д) Персией
- Е) Микенами

Боевое действие ограниченного контингента вооруженных сил называется:

- А) Политическая миссия
- В) Локальная война
- С) Специальная операция
- Д) Дипломатическая интервенция
- Е) Миротворческая акция

В большинстве случаев посредничество:

- А) Личное
- В) Открытое
- С) Деперсонализировано
- Д) Закрытое
- Е) Индивидуальное

В зависимости от разновидности субъектов переговорного процесса переговоры подразделяются на:

- А) Межгосударственные и региональные
- В) Политические и экономические
- С) Межличностные и межгрупповые
- Д) Формальные и неформальные
- Е) Конфликтные и согласовательные

В зависимости от субъекта, осуществляющего посреднические функции, выделяются _____ вида посредничества:

- А) Два
- В) Три
- С) Четыре
- Д) Пять
- Е) Один

В зависимости от сферы затрагиваемых отношений переговоры подразделяются на:

- А) Международные и региональные
- В) Политические и социальные
- С) Международные и внутренние
- Д) Официальные и частные
- Е) Экономические и дипломатические

Критерии оценивания по тестовым заданиям:

Оценка за контроль ключевых компетенций учащихся производится по пятибалльной системе. При выполнении заданий ставится отметка:

- «2» - за менее 50% правильно выполненных заданий;
- «3» - за 50-70% правильно выполненных заданий;
- «4» - за 70-90% правильно выполненных заданий;
- «5» - за правильное выполнение более 90% заданий.

Составители _____ Саидов С.Б., Абдурахмонова Н.Т.
(подпись)

«___» _____ 2025 г.