

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Факультет инновационных технологий

УТВЕРЖДЕНО:

Декан

С. В. Шидловский

Оценочные материалы по дисциплине

Русский язык делового общения и межкультурных коммуникаций

по направлению подготовки / специальности

09.03.02 Информационные системы и технологии

Направленность (профиль) подготовки/ специализация:

Программное и аппаратное обеспечение беспилотных авиационных систем

Форма обучения

Очная

Квалификация

Инженер - программист

Инженер - разработчик

Год приема

2025

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОП

С.В. Шидловский

Председатель УМК

О.В. Вусович

1. Компетенции и индикаторы их достижения, проверяемые данными оценочными материалами

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

БК-3 Способен использовать принципы и средства профессиональной коммуникации для эффективного взаимодействия.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

РОБК-3.1 Знает средства, функции и принципы профессиональной коммуникации

РОБК-3.2 Умеет выстраивать профессиональную коммуникацию; представлять результаты своей работы с учетом норм и правил принятых в профессиональном сообществе

2. Оценочные материалы текущего контроля и критерии оценивания

Элементы текущего контроля:

- письменные практические задания;
- устные практические задания;
- оценочные листы.

Пример письменного практического задания:

Обучающимся необходимо выбрать тип письма (из представленных в лекции) и написать два письма: российскому партнёру – на русском языке, зарубежному партнёру – на английском языке. Структура писем должна соответствовать шаблонам, представленным в лекции «Разновидности деловых писем. Особенности при составлении текста разных видов писем. Особенности переписки с зарубежными партнерами».

Примеры устных практических заданий:

- Ведение деловых переговоров с представителями разных стран.

Обучающимся необходимо подготовить публичное выступление, раскрыв тему: «Ведение деловых переговоров с представителями разных стран» (обучающиеся самостоятельно выбирает страны).

- Межкультурный диалог.

Обучающимся необходимо познакомиться с 3 иностранцами (используя социальные сети) из разных стран и начать с ними дружеское общение (можно использовать переводчик). В переписке может объяснить, что это было заданием по дисциплине.

Пример задания по составлению оценочного листа:

Обучающимся необходимо посмотреть видео-ролики выступлений, представленные в курсе в системе LMS iDO, и оценить выступление по пятибалльной шкале по следующим критериям:

шкала	балл
Структура выступления (вступление, основная часть, заключение – насколько соблюдены в выступлении)	
Тайминг (видео должно быть 7 минут)	
Информация (насколько хорошо подготовлена информация, раскрываемая в выступлении)	
Докладчик (его внешний вид, голос)	
Насколько в целом понравилось выступление	
Средний балл	
Самое удачное в выступлении...	

Критерии оценивания:

Письменные и устные практические задания, составленные оценочные листы оцениваются по шкале «зачтено» / «не зачтено» по факту представления работ..

Задание «Ведение деловых переговоров с представителями разных стран» зачитывается при условии соответствия критериям. Обучающимся необходимо:

- составить план из 7 пунктов по теме выступления;
- подготовить презентацию (без больших текстов), до 10 слайдов;
- продолжительность выступления – 10 минут;
- придумать и включить в выступление практический элемент, чтобы аудитория была включена в выступление.

3. Оценочные материалы итогового контроля (промежуточной аттестации) и критерии оценивания

Зачет в шестом семестре проводится в письменной форме в виде составления теста по основным разделам лекционного блока дисциплины.

На основании всего изученного материала в курсе обучающимся необходимо составить свой тест.

Требования к тесту:

- количество вопросов – 20
- использовать разные типы вопросов
- приложить отдельный файл с ответами.

Оценка, выставяемая в зачётную книжку обучающегося и ведомость, складывается из итоговой оценки, полученной за работу в семестре (текущий контроль), и оценки, полученной по итогам промежуточной аттестации.

Критерии оценивания итогового задания (составленного теста)

При выставлении «зачтено» оценивается: знание фактического материала по дисциплине, а также культура речи, глубина знаний, активная работа на практических занятиях, своевременное и полное представление ответов на задания.

«Не зачтено» ставится студенту, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе и не предоставившему ответы на практические задания.

4. Оценочные материалы для проверки остаточных знаний (сформированности компетенций)

1. Просмотрите видео о ведении деловых переговоров в ОАЭ.

Видео 1 -

https://drive.google.com/file/d/1Rp44Qs64HCg7qrZaQEjzRJ4_lFGGYxmI/view

Видео 2 –

<https://drive.google.com/drive/folders/1NzbM4DdfdjNOcwM6t0JJA2lB-JnoxABj>

Опишите 3 ключевых различия при ведении переговоров с представителями этих стран, с которыми ознакомились ранее. Представьте, что Вы заселились в общежитие и ваши соседи представители из ОАЭ. Вам нужно распределить место в комнате, график уборки и правила распорядка в комнате. Что будете делать? Как себя вести?

2. Просмотрите видео о ведении деловых переговоров в Ирландии и Таиланде.

Ирландия -

<https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1EfAaXFd9iOVS0rsQ7aoRil61kdH0jMSF>

Таиланд -

https://drive.google.com/drive/folders/1aafz1A9IWOGXR3E_76kzZDRzTaFNwDYe

Опишите 3 ключевых различия при ведении переговоров с представителями этих стран. Представьте, что Вы поехали учиться по обмену в одну из этих стран. И ваш

профессор пригласил вас отпраздновать его День Рождения вместе с его семьей. Какое решение примите? В чем пойдете? Какой подарок подарите и как будете себя вести?

3. Просмотрите видео о ведении деловых переговоров в Германии и Вьетнаме.

Вьетнам - <https://youtu.be/n1RG29nq-NI>

Германия -

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1hAuP_27vTagCwqdAJA6aonVJwmmpK8te

Опишите 3 ключевых различия при ведении переговоров с представителями этих стран.

Представьте, что Вы оказались за одним столом переговоров с ними, но вам нужно заключить контракт с обоими. Что будете делать? Как себя вести?

5. Информация о разработчиках

Чаплинская Яна Игоревна, канд. филос. наук, доцент кафедры управления качеством факультета инновационных технологий.