

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ДІЛОВІ КОМУНІКАЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

(назва навчальної дисципліни)

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
до проведення поточного контролю
з навчальної дисципліни
підготовки докторів філософії**

зі спеціальності **056 МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

(шифр і назва спеціальності)

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО:

кафедрою економіки і маркетингу, протокол № 16 від 20.04.2016

1. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

Поточний контроль успішності навчання здобувачів з дисципліни «Ділові комунікації в міжнародному бізнесі» та рівня сформованості у них компетентностей, які підтримуються даною навчальною дисципліною, здійснюється у таких формах:

- *експрес-опитування*;
- *тестування за матеріалами змістовних модулів*;
- *звіт у формі підготовки сценарію переговорів*.

Поточний контроль успішності навчання у формі *експрес-опитування (e.o)* здійснюється двічі у кожному модулі *усно*. Типовий приклад *експрес-опитування* наведено у розділі «Завдання для поточного контролю успішності навчання».

Поточний контроль успішності навчання у формі *тестування за матеріалами змістовних модулів (тест)* здійснюється двічі у кожному модулі як *тест*. Типовий приклад *тестування за матеріалами змістовних модулів* наведено у розділі «Завдання для поточного контролю успішності навчання».

Поточний контроль успішності навчання *звіт у формі підготовки сценарію переговорів (сц)* один раз у кожному модулі.

Зазначені форми і засоби поточного контролю успішності навчання здобувачів з навчальної дисципліни «Ділові комунікації в міжнародному бізнесі» спрямовані на стимулювання систематичної поточної навчальної та самостійної роботи тих, хто навчається, підвищення об'єктивності оцінювання їхніх знань, запровадження здорової конкуренції між здобувачами у навчанні, виявлення і розвитку їхніх творчих і дослідницьких здібностей.

Мінімально можлива кількість балів упродовж семестру з урахуванням балів за практичні заняття, ККР і поточний контроль складає *60 балів*.

Результати всіх форм поточного контролю є невід'ємними складовими **критеріїв підсумкового оцінювання знань здобувачів**, наведених у відповідному розділі навчально-методичного забезпечення дисципліни «Ділові комунікації в міжнародному бізнесі».

2. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

2.1. Типові приклади завдань для поточного контролю за формами.

2.1.1 Типовий приклад завдань для *експрес-опитування*: основні принципи ведення ділових переговорів, їх вибір в залежності від етапів переговорів.

2.2. Завдання для поточного контролю за формами.

2.2.1. Приклад завдань для тестування:

який спосіб впливу на партнера є маніпулятивним – А: витримка; Б: несправжні відмови, як спосіб просування вимог; В: «поганого» та «хорошого» хлопця; Г: затягування переговорів.

3. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ

Система оцінювання успішності навчання здобувача та рівня сформованості у нього компетентностей, які підтримуються навчальною дисципліною «Ділові комунікації в міжнародному бізнесі» (Програма навчальної дисципліни «Ділові комунікації в міжнародному бізнесі») враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають *лекційні, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи.*

При розрахунку підсумкової оцінки успішності здобувача з навчальної дисципліни «Ділові комунікації в міжнародному бізнесі» слід вважати, що кожна форма поточного контролю має різну питому вагу у формуванні його компетентностей, які забезпечуються навчальною дисципліною.

З урахуванням вагомості кожної форми поточного контролю успішність навчання здобувача з навчальної дисципліни у підсумку оцінюється у відповідних балах (табл. 3.1) за формулою:

$$R = A + B + C ,$$

де R - підсумковий максимальний бал, який здобувач може отримати за успішне виконання усіх форм поточного контролю;

A – максимальна кількість балів, яку здобувач може отримати за ККР;

B – максимальна кількість балів, яку здобувач може отримати за практичні заняття;

C – максимальна кількість балів, яку здобувач може отримати за експрес-опитування, тести, підготовку сценарію.

Виконання кожного завдання для поточного контролю успішності здобувача оцінюється відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС			
Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	

82 – 89	B	добре	зараховано
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	не зараховано
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано
1 – 34	F		

Розподіл балів за виконання завдань поточного контролю за формами у межах тем змістових модулів наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Розподіл балів за формами поточного контролю та змістовними модулями

Форма поточного контролю	Змістовий модуль 1					Змістовий модуль 2					Сума балів
	е.о	тест	е.о	тест	сц.	е.о	тест	е.о	тест	сц.	
Максимальна кількість балів	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей обліку успішності та іншої академічної документації.

Здобувач отримує право на виконання завдань підсумкового контролю (допуск до заліку), якщо кількість балів, одержаних за результатами перевірки успішності під час поточного контролю відповідно до змістового модуля впродовж семестру, в сумі досягла 35 балів.

4. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

4.1. Основна

1. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. – Ростов-на-Дону. Издательство «Феникс». – 1999. – 576 с.
2. Ведення ділових бесід та переговорів. Навчально – методичний посібник для дистанційного навчання студентів спеціальності 8.050107 “Економіка підприємства” / Укл. В.М.Глух – Кіровоград : КНТУ, 2005. – 94 с.
3. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2008. – 356 с.
4. Седова Л.Н. Национальные особенности ведения деловых переговоров курса «Этика делового общения». Тексты лекций. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 104 с. (Русск.яз.)

5. Седова Л.Н., Огиенко С.А. Технология делового общения курса «Этика делового общения». Текст лекции. - Харьков: Изд. ХГЭУ, 2001. – 80 с. Русск.яз.
6. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. – М.: Наука, 1990. – 155 с.
7. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К.: Кондор.- 2006. – 176 с.
8. Яромич С. А., Кусик Н. Л., Петриченко П. А. Менеджмент переговоров: Стратегия и тактика Учебное пособие.- Одесса, 2001. - 140с.

4.2. Додаткова

1. Аминов, И.И. Психология делового общения/ Аминов И.И. – М.: Омега, 2006. – 304 с.
2. Баева, О.А. Ораторское искусство и деловое общение: учебное пособие/О. А. Баева.-5-е изд.,-М.: Новое знание, 2005. – 256 с.
3. Берд П. Обуздай свой телефон. – Минск: Амалфея, 1997. – 211с.
(*88.5 Б 48 шифр в каталоге библиотеки им. Чижевского А. Л.)
4. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учеб. пособ. – М.: ИНФРА – М, 1998. – 244с. (88. 53. я7 Б 83 шифр в каталоге библиотеки КДТУ).
5. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с иносфирмами. – М.: ЗАО «Бизнес – школа «Интел – Синтез», 2000. – 112с. (65. 843 Г 78)
6. Гурьянов Ю. Г. и др. Этика предпринимательства: Учеб. пособ. – Кировоград, ООО «Имэкс ЛТД», 2002. – 346с. (87. 754. я 7 Г 95).
7. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. – М.: Академия; Смысл, 1996. – 192с. (*88. 5 Д 36).
8. Діловий етикет. Етика ділового спілкування. – К.: Альтерпрес, 2003. –368с. (87. 7 Д 46)
9. Дональдсон М. К., Дональдсон М. Умение вести переговоры для «чайников». – К.: Диалектика, 1999. – 369с. (*88. 5 Д67).
- 10.Дороніна М. С. Культура спілкування ділових людей. – К.: Видавничий дім “КМ Academia”, 1997. 180с. (*88. 5 Д 69).
- 11.Ежова, Н.Н. Научись общаться: коммуникативные тренинги/Н. Н. Ежова.- Изд. 2-е. – Ростов-на-Дону:Феникс, 2006. –285 с.
12. Завадський Й. С. Менеджмент. – К.: Українсько – фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 238с. (65. 050. 2я7 3 13).
- 13.Зарецкая Е.Н. Деловое общение: Учебник: В 2 т.- 3-е изд.-М.: Дело, 2008.
- 14.Зарецкая Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. - 4-е изд., доп. и испр. - М.: Дело, 2002.

15. Здравомыслов, А.Г. Социология конфликта/ Здравомыслов А.Г. - М., 1996. – 356 с.
16. Карнеги, Дейл. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как перестать беспокоиться и начать жить/Дейл Карнеги.-6-е изд.-Минск: Попурри, 2006. – 483 с.
17. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей. К.: Молодь, 1990. – 168с. (15. К 24).
18. Коваль А. П. Ділове спілкування: Навч. посібник – К.: Либідь, 1992. – 280с. (ЧУ/075/ к 56; *81. 411.1 К 56).
19. Ковальчук, А.С. Основы имиджологии и делового общения: учебное пособие для вузов/ А. С. Ковальчук.-Изд. 4-е, доп. и перераб.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 293 с.
20. Кузин, Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие/ Кузин Ф.А. – М.: Ось-89, 2005. – 320 с.
21. Культура ділового спілкування: Навч. посібник /Укл. Л. Г. Зубенко, В. Д. Немцов. – К.: ЕксОБ, 2002. – 200с. (88. 53. я7 К 90).
22. Курбатов, В.И. Как успешно провести переговоры (пособие для деловых людей)/ Курбатов В.И. - Ростов-на-Дону, 1997. – 416 с.
23. Лозниця В. С. Психологія менеджменту: Теорія і практика: Навч. посібник – К.: ТОВ “УВПК “ЕксОб”, 2001. – 512с. (88. 5. я7 Л 72)
24. Мальханова, И.А. Деловое общение: Учебное пособие/ Мальханова И.А. – М.: Академический проект, 2005. –224 с.
25. Потеряхин А. Л. Психология управления: Основы межличностного общения. – К.: ВИРА – Р, 1999. – 384с. (88. 53 П 64)
26. Пиз А. Язык жестов. Минск: Парадокс, 1998. – 413с. (*88. 36 П 32).
27. Саркисян Б Победа на переговорах. – СПб.: Питер, 1998. – 274с. (*88. 5 С 20).
28. Сергеечева В. Азы общения: Стратегия и тактика. – СПб.: Питер, 2002. – 222с. (*88. 5 С32).
29. Топсон П. Самоучитель общения. – СПб.: Питер, 2002. – 247с. (*88. 5 Т 56).
30. Холопова, Т.П., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей/ Холопова Т.П. - М., 1994. – 216 с.
31. Шейнов, В.П. Практические приемы менеджмента: Учебное пособие/В. П. Шейнов. – Минск: Амалфея, 2003. – 183 с.

- 32.Шеламова, Г.М. Деловая культура и психология общения: учебное пособие для среднего профессионального образования/Г. М. Шеламова.- 4-е изд.,- М.: Академия, 2005. – 293 с.
- 33.Шеламова, Г.М. Этикет делового общения: учебное пособие/Г. М. Шеламова.- М.: Академия, 2005. – 184 с.

4.3. Ресурсы Интернет

...