

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции	Этапы формирования
Способен организовывать совместную и индивидуальную учебную и воспитательную деятельность обучающихся, в том числе с особыми образовательными потребностями, в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов (ОПК-3)	<p>1. Работа на учебных занятиях Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения. Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения. Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса.</p> <p>2. Самостоятельная работа Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения. Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения. Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса.</p>
Способен использовать психолого-педагогические технологии в профессиональной деятельности, необходимые для индивидуализации обучения, развития, воспитания, в том числе обучающихся с особыми образовательными потребностями (ОПК-6)	<p>1. Работа на учебных занятиях Тема 2. Общение как коммуникация. Типология и модели общения и поведения. Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса. Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения.</p> <p>2. Самостоятельная работа Тема 2. Общение как коммуникация. Типология и модели общения и поведения. Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса. Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения.</p>
Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ (ОПК – 7)	<p>1. Работа на учебных занятиях Тема 1. Предмет психологии делового общения. Понятие «Общение» и трудность его дефиниций. Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения. Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения. Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения.</p> <p>2. Самостоятельная работа Тема 1. Предмет психологии делового общения. Понятие «Общение» и трудность его дефиниций. Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения. Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения.</p>

	Механизмы воздействия в процессе делового общения. Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения.
--	--

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции	Уровень сформированности	Этап формирования	Описание показателей	Критерии оценивания	Шкала оценивания
ОПК-3	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения. Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения. Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса. 2. Самостоятельная работа Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения. Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения. Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса.	Знать - сущность и критерии профессиональной морали, - универсальные моральные ценности профессиональной деятельности, - условия коммуникативного общения и достижения согласия. Уметь - осуществлять оценку и самооценку деятельности и поступков; - соотносить роли и статус в проф. деятельности;	наличие конспекта, устный опрос на практических занятиях; тестирование. зачет	<u>41-60</u> <u>баллов</u>
	Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях	Знать - сущность и	конспект рефераты;	<u>61-100</u> <u>баллов</u>

		<p>Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения.</p> <p>Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения.</p> <p>Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса.</p> <p>2. Самостоятельная работа</p> <p>Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения.</p> <p>Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения.</p> <p>Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса.</p>	<p>критерии профессиональной морали, - универсальные моральные ценности профессиональной деятельности, - условия коммуникативного общения и достижения согласия.</p> <p>Уметь</p> <p>- осуществлять оценку и самооценку деятельности и поступков;</p> <p>- соотносить роли и статус в проф. деятельности;</p> <p>Владеть</p> <p>- диалого-дискуссионным общением;</p> <p>- моделированием и прогнозированием последствий своей деятельности.</p>	<p>презентации</p> <p>зачет</p>	
ОПК-6	Пороговый	<p>1. Работа на учебных занятиях</p> <p>Тема 2. Общение как коммуникация. Типология и модели общения и поведения.</p> <p>Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса.</p> <p>Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их</p>	<p>Знать</p> <p>- сущность и критерии профессиональной морали, - универсальные моральные ценности профессиональной деятельности, - условия коммуникативного общения и достижения согласия.</p>	<p>наличие конспекта, устный опрос на практических занятиях; тестирование.</p> <p>зачет</p>	<u>41-60 баллов</u>

		<p>предупреждения и разрешения.</p> <p>2. Самостоятельная работа</p> <p>Тема 2. Общение как коммуникация. Типология и модели общения и поведения.</p> <p>Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса.</p> <p>Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения.</p>	<p>Уметь</p> <p>- осуществлять оценку и самооценку деятельности и поступков;</p> <p>- соотносить роли и статус в проф. деятельности;</p>		
	Продвинутый	<p>1. Работа на учебных занятиях</p> <p>Тема 2. Общение как коммуникация. Типология и модели общения и поведения.</p> <p>Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса.</p> <p>Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения.</p> <p>2. Самостоятельная работа</p> <p>Тема 2. Общение как коммуникация. Типология и модели общения и поведения.</p> <p>Тема 5. Формы делового общения и поведения. Психологические аспекты переговорного процесса.</p> <p>Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом</p>	<p>Знать</p> <p>- сущность и критерии профессиональной морали, - универсальные моральные ценности профессиональной деятельности,</p> <p>- условия коммуникативного общения и достижения согласия.</p> <p>Уметь</p> <p>- осуществлять оценку и самооценку деятельности и поступков;</p> <p>- соотносить роли и статус в проф. деятельности;</p> <p>Владеть</p> <p>- диалого-дискуссионным общением;</p> <p>- моделированием</p>	<p>конспект рефераты; презентации и зачет</p>	<p><u>61-100 баллов</u></p>

		общении. Способы их предупреждения и разрешения.	и прогнозированием последствий своей деятельности.		
ОПК – 7	Пороговый	<p>1. Работа на учебных занятиях Тема 1. Предмет психологии делового общения. Понятие «Общение» и трудность его дефиниций. Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения. Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения. Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения.</p> <p>2. Самостоятельная работа Тема 1. Предмет психологии делового общения. Понятие «Общение» и трудность его дефиниций. Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения. Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения. Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их</p>	<p>Знать - сущность и критерии профессиональной морали, - универсальные моральные ценности профессиональной деятельности, - условия коммуникативного общения и достижения согласия. Уметь - осуществлять оценку и самооценку деятельности и поступков; - соотносить роли и статус в проф. деятельности;</p>	наличие конспекта, устный опрос на практических занятиях; тестирование. зачет	<u>41-60</u> <u>баллов</u>

		предупреждения и разрешения.			
Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях Тема 1. Предмет психологии делового общения. Понятие «Общение» и трудность его дефиниций. Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения. Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения. Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения. 2. Самостоятельная работа Тема 1. Предмет психологии делового общения. Понятие «Общение» и трудность его дефиниций. Тема 3. Общение как взаимодействие. Перцептивная сторона делового общения. Тема 4. Психологические основы делового общения и поведения. Механизмы воздействия в процессе делового общения. Тема 6. Барьеры и конфликты в деловом общении. Способы их предупреждения и разрешения.	Знать - сущность и критерии профессиональной морали, - универсальные моральные ценности профессиональной деятельности, - условия коммуникативного общения и достижения согласия. Уметь - осуществлять оценку и самооценку деятельности и поступков; - соотносить роли и статус в проф. деятельности; Владеть - диалого-дискуссионным общением; - моделированием и прогнозированием последствий своей деятельности.	конспект рефераты; презентации зачет	<u>61-100 баллов</u>	

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Темы презентаций:

1. Риторика как наука о содержании деловой коммуникации.
2. Современные представления о деловом общении: акцент на изучение механизмов воздействия.
3. Значение и необходимость коммуникативных ролей.
4. Соотношение и особенности вербальной и невербальной сторон коммуникации, их специфика в деловом общении.
5. Общение как взаимодействие (трансактный анализ Э. Берна, Т. Харриса и т.д.).
6. Роль эффекта восприятия в деловом общении. Эффекты и ошибки межличностного восприятия. Предрассудки и предубеждения, их психологические источники.
7. Понятие межличностного восприятия в общении.
8. Роль эмоций в общении.
9. Феномены аттракции и их значение в деловом общении.
10. Феномен личного влияния.
11. Феномен обратной связи в межличностном общении.
12. Трудности межличностного общения.
13. Мышление руководителя и принятие решения.
14. Разнообразие национальных моделей делового общения.
15. Культура делового общения по телефону.
16. Типология конфликтов и управление конфликтной ситуацией.
17. Предпосылки возникновения конфликтов в процессе делового общения.
18. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
19. Структура делового общения.
20. Восприятие друг друга в процессе общения.
21. Личность и общение. Психологические типы личности.
22. Конфликты и способы разрешения.
23. Этика поведения в конфликте.
24. Психологические и этические нормы и принципы общения.
25. Деловые переговоры: сущность, содержание, организация.
26. Речевой этикет.
27. Способы оценки достигнутых в процессе переговоров соглашений.
28. Вопросы в деловых переговорах.
29. Документирование договорно-правовых отношений экономической деятельности.
30. Общие правила оформления документов.
31. Этические кодексы корпораций.
32. Этические нормы конкуренции в бизнесе.
33. Национальные параметры этики бизнеса.
34. Международные бизнес-коммуникации.
35. Модели продуктивного трудового поведения.
36. Понятие «стиль руководства». Основные классификации лидерских стилей.
37. Этика менеджмента: основные принципы.
38. Деловое общение и принципы работы в коллективе.
39. Социально-психологический климат в коллективе.
40. Деловое общение и формирование команды.

Темы рефератов:

1. Искусство полемики;
2. Переговорный процесс: этапы, технологии, методы;
3. Деловой конфликт и методы его разрешения;
4. Влияние успешного имиджа на эффективность делового общения;
5. Этика и этикет делового общения;
6. Современное деловое совещание;
7. Письменная коммуникация в процессе делового общения;
8. Деловые беседы в структуре современной коммуникации;
9. Деловая риторика.
10. Вербальные и невербальные аспекты публичной речи.
11. Подготовка и проведение публичного делового выступления.
12. Атрибуты делового общения.
13. Особенности деловой этики и делового этикета в зарубежных странах.
14. Имидж деловой женщины.
15. Техника и тактика постановки вопросов в деловой беседе.
16. Культура речи предпринимателя.
17. Речевой этикет как необходимый элемент делового общения.
18. Деловой протокол и этикет.
19. Значение слушания в деловом общении.
20. Этика и современная реклама.
21. Деловые письма. Культура их составления.
22. Язык мимики и жестов.
23. Барьеры общения и их преодоление.
24. Конформизм: за и против.
25. Модели политической психологии: федеральный и региональный аспекты.
26. Психология, общение и труд.
27. Профессиональная психология.
28. Стереотипизация в деловом общении.
29. Конфликтная ситуация и конфликтное поведение.
30. Национальные особенности делового общения.
31. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
32. Структура делового общения.
33. Восприятие друг друга в процессе общения.
34. Личность и общение. Психологические типы личности.
35. Конфликты и способы разрешения.
36. Этика поведения в конфликте.
37. Психологические и этические нормы и принципы общения.
38. Деловые переговоры: сущность, содержание, организация.
39. Речевой этикет: сущность, содержание, условия.
40. Способы оценки достигнутых в процессе переговоров соглашений.
41. Вопросы в деловых переговорах.

Вариант теста:

1. Из приведенных ниже определений, выберите понятие «общение»:
 - это система знаков, служащая средством человеческого общения, мыслительной деятельности, способом выражения самосознания личности
 - это процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя

обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека

- это коммуникация, т.е. обмен мнениями, переживаниями, настроениями, желаниями

2. Выделяют следующие 3 стороны общения:

- интерактивная, эмпатийная, содержательная
- перцептивная, коммуникативная, интерактивная
- информационная, перцептивная, эмпатийная

3. Главным средством общения является:

- язык
- объект
- предмет

4. Любой материальный объект, выступающий в качестве указания и обозначения и используемый для приобретения, хранения, переработки и передачи информации – это:

- предмет
- знак
- способ

5. Содержание, которое вкладывается в определённый знак – это его:

- значение
- понятие
- интерпретация

6. Коммуникативная сторона общения состоит в обмене:

- действиями
- информацией
- знаками

7. Общение, осуществляемое с помощью слов, называется:

- невербальное
- словесное
- вербальное

8. К невербальным элементам общения относятся:

- позы, жесты, мимика; смех; моторика; речь
- паралингвистика; дистанция; контакт глаз;
- контакт глаз; позы, жесты, мимика; паралингвистика; проксемика

9. Невербальные средства общения не выполняют:

- дополнение содержание высказывания
- сообщение о психологическом состоянии собеседника
- передачу информации в словесной форме

10. Основными механизмами познания другого человека в процессе общения являются:

- идентификация, эмпатия и рефлексия
- эмпатия, самооценка, интроспекция
- идентификация, интроспекция, эмпатия

11. Способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания – это

- интроспекция
- рефлексия
- эмпатия

12. Идентификация – это...

- способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания

- система знаков, служащая средством человеческого общения, мыслительной деятельности, способом выражения самосознания личности
 - способ понимания другого человека через уподобление себя ему
13. Перечислите основные способы воздействия партнеров друг на друга:
- убеждение, заражение, рефлексия, возвышение
 - заражение, внушение, убеждение и подражание
 - убеждение, интроспекция, внушение, рефлексия
14. Бессознательная, невольная подверженность человека определенным психическим состояниям – это...
- заражение
 - внушение
 - подражание
15. Какие ошибки восприятия встречаются при первичном впечатлении:
- фактор превосходства
 - фактор привлекательности
 - все ответы верны
16. Эффект ореола при формировании первого впечатления проявляется:
- в том, что общее позитивное впечатление о человеке приводит к переоценке отдельных качеств неизвестного человека
 - в том, что общее негативное впечатление о человеке приводит к недооценке неизвестного человека
 - в том, что чем более внешне привлекателен для нас знакомый человек, тем лучше он во всех отношениях
17. Главным источником психологической информации о человеке являются:
- одежда, макияж, походка
 - макияж, выражение лица, одежда
 - речь, выражение лица, позы, походка

Перечень вопросов к зачету:

1. Этика делового общения: основные понятия;
2. Виды, типы, функции делового общения;
3. Средства общения;
4. Структура делового общения.
5. Восприятие друг друга в процессе общения. Оценочные эталоны. Стереотипы и восприятие друг друга.
6. Личность и общение. Психологические типы личности.
7. Конфликты и способы разрешения.
8. Этика поведения в конфликте.
9. Психологические и этические нормы и принципы общения.
10. Психология и общество;
11. Психология и труд;
12. Экономическая и правовая психология;
13. Модели политической психологии;
14. Профессиональная психология;
15. Деловые переговоры;
16. Речевой этикет;
17. Способы оценки достигнутых в процессе переговоров соглашений;
18. Вопросы, применяемые в деловых переговорах;
19. Документирование договорно-правовых отношений экономической деятельности;
20. Общие правила оформления документов.

21. Этические кодексы корпораций.
22. Этические нормы конкуренции в бизнесе.
23. Этика бизнеса и психология.
24. Этика бизнеса и социология.
25. Национальные параметры этики бизнеса.
26. Международные бизнес-коммуникации.
27. Модели продуктивного трудового поведения.
28. Понятие «стиль руководства». Основные классификации лидерских стилей.
29. Этика менеджмента: основные принципы.
30. Деловое общение и принципы работы в коллективе.
31. Социально-психологический климат в коллективе.
32. Деловое общение и формирование команды.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценка качества учебной работы студентов по изучению дисциплины оценивается в баллах, и носит накопительный характер. Баллы суммируются в течение семестра, включают в себя: написание рефератов, подготовку презентаций, работу на практических занятиях, самостоятельную работу студентов и оценку знаний на зачете.

Распределение баллов по видам работ

Вид работы	Кол-во баллов (максимальное значение)
Конспект	до 10 баллов
Реферат	до 10 баллов
Словарь	до 10 баллов
Презентация	до 10 баллов
Опрос	до 20 баллов
Тестовые задания	до 20 баллов
Зачет	до 20 баллов

Написание конспекта оценивается

В качестве оценки используется следующие критерии:

8–10 баллов. В содержании конспекта соблюдена логика изложения вопроса темы; материал изложен в полном объеме; выделены ключевые моменты вопроса материал изложен понятным языком; формулы написаны четко и с пояснениями; схемы, таблицы, графики, рисунки снабжены пояснениями выполнены в соответствии с предъявляемыми требованиями; к ним даны все необходимые пояснения; приведены примеры, иллюстрирующие ключевые моменты темы.

4–7 баллов. В содержании конспекта не соблюден литературный стиль изложения, прослеживается неясность и нечеткость изложения, иллюстрационные примеры приведены не в полном объеме.

0–3 балла. Конспект составлен небрежно и неграмотно, имеются нарушения логики изложения материала темы, не приведены иллюстрационные примеры, не выделены ключевые моменты темы.

Написание реферата оценивается

В качестве оценки используется следующие критерии:

9–10 баллов Содержание соответствуют поставленным цели и задачам, изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал

владение материалом, умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

6–8 баллов. Содержание недостаточно полно соответствует поставленным цели и задачам исследования, работа выполнена на недостаточно широкой базе источников и не учитывает новейшие достижения, изложение материала носит преимущественно описательный характер, студент показал достаточно уверенное владение материалом, однако недостаточное умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы и отстаивать собственную точку зрения.

3–5 баллов. Содержание не отражает особенности проблематики избранной темы, – содержание работы не полностью соответствует поставленным задачам, база источников является фрагментарной и не позволяет качественно решить все поставленные в работе задачи, работа не учитывает новейшие достижения историографии темы, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.

0–2 балла. Работа не имеет логичной структуры, содержание работы в основном не соответствует теме, база источников исследования является недостаточной для решения поставленных задач, студент показал неуверенное владение материалом, неумение формулировать собственную позицию.

Презентация оценивается

В качестве оценки используется следующие критерии:

9–10 баллов – содержание соответствуют поставленным цели и задачам, изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал владение материалом, умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

6–8 баллов – содержание презентации недостаточно полно раскрывает цели и задачи темы, работа выполнена на недостаточно широкой базе источников и не учитывает новейшие достижения, изложение материала носит преимущественно описательный характер, студент показал достаточно уверенное владение материалом, однако недостаточное умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы и отстаивать собственную точку зрения.

3–5 баллов – содержание презентации не отражает особенности проблематики избранной темы, не соответствует полностью поставленным задачам, база источников является фрагментарной и не позволяет качественно решить все поставленные в работе задачи, работа не учитывает новейшие достижения историографии темы, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.

0–2 балла – работа не имеет логичной структуры, содержание работы в основном не соответствует теме, база источников работы является недостаточной для решения поставленных задач, студент показал неуверенное владение материалом, неумение формулировать собственную позицию.

Опрос оценивается

В качестве оценки используется следующие критерии:

15–20 баллов. Содержание ответа полностью соответствует поставленному вопросу (заданию), полностью раскрывает цели и задачи, сформулированные в вопросе; изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал хорошее владение материалом, умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

8–14 баллов. Содержание ответа недостаточно полно соответствует поставленному вопросу, не раскрыты полностью цели и задачи, сформулированные в вопросе; изложение материала не отличается логичностью и нет смысловой

завершенности сказанного, студент показал достаточно уверенное владение материалом, не показал умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

4–7 баллов. Содержание ответа не отражает особенности проблематики заданного вопроса, – содержание ответа не полностью соответствует обозначенной теме, не учитываются новейшие достижения историографии темы, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.

0–3 балла. Ответ не имеет логичной структуры, содержание ответа в основном не соответствует теме, студент показал неуверенное владение материалом, неумение формулировать собственную позицию.

Словарь оценивается

В качестве оценки используется следующие критерии:

9–10 баллов. Содержание соответствует темам, по каждой теме записано не менее 10 терминов. Работа выполнена на широкой базе источников. В словаре содержатся термины, не заявляемые в рамках лекционных занятий. Студент может объяснить значение всех слов.

6–8 баллов. Содержание соответствует темам, по каждой теме записано не менее 10 терминов. Работа выполнена на широкой базе источников. В словаре содержатся термины, не заявляемые в рамках лекционных занятий. Студент может объяснить значение не менее 80% слов.

3–5 баллов. Содержание недостаточно полно соответствует темам, работа выполнена на недостаточно широкой базе источников, по каждой теме записано не менее 5 слов. В словаре содержатся только термины, заявляемые в рамках лекционных занятий. Студент может объяснить значение не менее 80% слов.

0–2 балла. Термины, представленные в словаре не структурированы, частично соответствуют тематике занятий, работа выполнена на недостаточно широкой базе источников, по каждой теме записано не менее 5 слов. Студент может объяснить значение менее 50% слов.

Тест оценивается

В качестве оценки используется следующие критерии:

Критерии, используемые при оценивании ответов на тестовые задания:

Количество правильных ответов	Отметка	Количество баллов
33–39	отлично	17–20
27–32	хорошо	13–16
14–26	удовлетворительно	7–12
0–13	неудовлетворительно	0–6

Зачет оценивается

В качестве оценки используются следующие критерии:

При проведении зачета учитывается посещаемость студентом лекционных занятий, активность на практических занятиях, выполнение самостоятельной работы, отработка пропущенных занятий по уважительной причине.

16–20 баллов – регулярное посещение занятий, высокая активность на практических и лабораторных занятиях, содержание и изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал владение материалом, умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

11–15 баллов – систематическое посещение занятий, участие на практических и лабораторных занятиях, единичные пропуски по уважительной причине и их отработка, изложение материала носит преимущественно описательный характер, студент показал достаточно уверенное владение материалом, однако недостаточное умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы и отстаивать собственную точку зрения.

6–10 баллов – нерегулярное посещение занятий, низкая активность на практических и лабораторных занятиях, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.

0–5 балла – регулярные пропуски занятий и отсутствие активности работы, студент показал незнание материала по содержанию дисциплины.

Баллы конвертируются в оценку «зачтено» - «не зачтено» по следующей схеме:

зачтено	41-100	бакалавр показал в ответе в полном объеме знание теории вопроса, привел практические примеры, ответ хорошо структурирован по форме; бакалавр показал в ответе знание теории вопроса, привел практические примеры, однако в структурном отношении ответ имеет погрешности
не зачтено	менее 40	бакалавр допускал в ответе грубые ошибки в освещении теории вопроса с неточностями и/или не справился с задачей иллюстрации ответа практическими примерами, в структурном отношении ответ не продуман.