

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной и методической работе  
В.Г. Шубаева  
« 22 » сентября 20 22 г.

**Техника проведения коммерческих переговоров и организация партнерских взаимоотношений**

**Рабочая программа дисциплины**

Направление подготовки/ Специальность 38.03.06 Торговое дело  
Направленность (профиль) программы/ Специализация Коммерция и электронная торговля  
Уровень высшего образования Бакалавриат  
Форма обучения очная  
Год набора 2022

Составитель(и):

к.т.н, Ткач Владимир Владимирович

Часов по учебному плану	180	<b>Виды контроля в семестрах:</b>  Экзамен: семестр 7
в том числе:		
контактная работа	64	
самостоятельная работа	80	
практическая подготовка	0	
часов на контроль	36	

**Распределение часов дисциплины:**

Семестр:	7
Вид занятий	Часы
Лекционные занятия	22
Практические занятия	42
Лабораторные работы	
<b>Итого аудиторных часов</b>	<b>64</b>
Самостоятельная работа	80
Часы на контроль	36
<b>Итого академических часов</b>	<b>180</b>
<b>Общая трудоемкость в зачетных единицах</b>	<b>5</b>

Санкт-Петербург  
2022

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ .....</b>	<b>3</b>
<b>3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....</b>	<b>3</b>
<b>4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ* .....</b>	<b>3</b>
<b>5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>5</b>
<b>5.1 Рекомендуемая литература .....</b>	<b>6</b>
<b>5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в     т.ч. отечественного производства .....</b>	<b>6</b>
<b>5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных     профессиональных баз данных (СПБД).....</b>	<b>6</b>
<b>6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>7</b>
<b>7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>8</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ .....</b>	<b>9</b>
<b>ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....</b>	<b>11</b>
<b>1.1 Контрольные вопросы и задания к промежуточной аттестации .....</b>	<b>11</b>
<b>1.2 Темы письменных работ.....</b>	<b>12</b>
<b>1.3 Контрольные точки .....</b>	<b>12</b>
<b>1.4 Другие объекты оценивания .....</b>	<b>12</b>
<b>1.5 Самостоятельная работа обучающегося .....</b>	<b>13</b>
<b>1.6 Шкала оценивания результата .....</b>	<b>13</b>

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>Цель:</b>	Дать понимание теоретических основ организации коммерческих переговоров, обеспечивающей эффективное деловое общение, заключение договоров на взаимовыгодной основе и урегулирование коммерческих споров.
--------------	--

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В Техника проведения коммерческих переговоров и организация партнерских взаимоотношений относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Код и наименование компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-2 - Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд во взаимодействии с поставщиками (контрагентами, партнерами)	ПК-2.2 - Организует коммерческие переговоры с поставщиками на стадии планирования закупок и продаж товаров, работ, услуг и осуществляет деловое общение с контрагентами в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих товарных рынках	<p>Знать: основы организации и проведения коммерческих переговоров с контрагентами и деловыми партнерами</p> <p>Уметь: планировать и проводить коммерческие переговоры с контрагентами на всех этапах жизненного цикла торговой сделки.</p> <p>Владеть: техникой планирования и проведения коммерческих переговоров с контрагентами и деловыми партнерами в целях обеспечения устойчивого развития закупок и продаж на коммерческом предприятии.</p>

## 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ\*

Номер и наименование тем и/или	Содержание дисциплины	Объем дисциплины (академические часы)	
		Контактная	

разделов/тем		работа			СРО
		ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
Тема 1. Место и роль переговоров в управлении коммерческой деятельностью.	Место коммерческих переговоров в жизненном цикле торговых сделок. Типология целей проведения коммерческих переговоров. Классификация транзакционных издержек. Институциональные требования к проведению коммерческих переговоров. Периодичность проведения коммерческих переговоров. Этика коммерческих переговоров.	1	1		3
Тема 2. Классификация видов и типология предметов коммерческих переговоров.	Виды проведения переговоров в зависимости от способа общения: переписка (почтой, на основе системы электронного обмена и др.), общение по телефону, личная встреча, общение через посредника. Условия поставки и оказания услуг как предмет коммерческих переговоров.	1	1		3
Тема 3. Концепция комплексного планирования коммерческих переговоров.	Трехмерная стратегия проведения коммерческих переговоров. Диагностика препятствий на пути проведения коммерческих переговоров и приемы их устранения. Согласование действий по созданию исходных условий для проведения коммерческих переговоров, проектированию условий сделки и разработке стратегии и тактики проведения коммерческих переговоров. SADT-диаграммы комплексного планирования коммерческих переговоров с поставщиками и потребителями.	2	4		10
Тема 4. Особенности проведения коммерческих переговоров по телефону	Телефонные переговоры как способ согласования условий деловой встречи. Отличия общения по телефону от личной беседы. Преимущества и недостатки телефонных переговоров. Правила ведения телефонных переговоров. Процедура подготовки к коммерческому разговору по телефону. Приемы рационализации телефонных переговоров.	1	4		8
Тема 5. Особенности проведения коммерческих переговоров в письменной и электронной форме	Письменные коммерческие переговоры. Язык и стиль деловых писем и стандарты их содержания. Информативность и убедительность делового письма. Электронные коммерческие переговоры: специфика, правила.	2	4		8
Тема 6. Особенности проведения коммерческих переговоров в форме личной встречи.	Этапы коммерческих переговоров в форме личных встреч. Ситуации, в которых условия для проведения переговоров являются наиболее благоприятными. Достижение договоренности о проведении коммерческих переговоров и согласование условий их проведения. Проведение коммерческих переговоров (коммерческая беседа). Сохранение конфиденциальной информации при проведении коммерческих переговоров. Анализ итогов коммерческих переговоров.	4	4		10

Тема 7. Особенности проведения коммерческих переговоров в сфере закупок и продаж товаров и услуг.	Особенности проведения коммерческих переговоров по инициативе: поставщика, покупателя. Риски поставщика и покупателя при проведении коммерческих переговоров. Особенности проведения коммерческих переговоров в зависимости от стадии жизненного цикла закупок и продаж. Техника проведения коммерческих переговоров с VIP клиентами.	4	6		10
Тема 8. Стратегия проведения коммерческих переговоров.	Стратегия коммерческих переговоров. Анализ источников переговорной силы. Определение последовательности вопросов, выносимых на обсуждение на коммерческих переговорах. Правила определения степени уступок. Правила поиска экономических компромиссов на коммерческих переговорах. Стратегии проведения конкурентных (распределительных) и интеграционных коммерческих переговоров. Приоритеты проведения международных коммерческих переговоров.	4	10		12
Тема 9. Тактика проведения коммерческих переговоров.	Понятие тактики коммерческих переговоров. Сценарий хода переговоров как база для разработки тактики коммерческих переговоров. Логические и психологические нормы делового общения. Невербальные коммуникации в деловом общении. Использование зрительных образов в коммерческом предложении. Национальные культурные различия в проведении коммерческих переговоров.	2	6		10
Тема 10. Урегулирование коммерческих споров путем проведения переговоров.	Виды коммерческих споров. Признаки конфликтной ситуации. Функции конфликтов на стадии коммуникационной подготовки коммерческой сделки. Формы регулирования конфликтных отношений контрагентов. Возможности переговоров в зависимости от этапа развития коммерческого конфликта. Позиции сторон переговоров при урегулировании коммерческих споров. Этапы переговоров, направленных на разрешение коммерческого конфликта. Карта анализа коммерческого конфликта.	1	2		6
<b>Контроль:</b>					<b>36</b>
<b>Всего по дисциплине:</b>		<b>22</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>80</b>

\*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

## 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

## 5.1 Рекомендуемая литература

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Электронные ресурсы
Митрошенков, О. А. Деловые переговоры: учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 315 с.	<a href="https://urait.ru/bcode/515562">https://urait.ru/bcode/515562</a>
Тульчинский, Г. Л. Логика и теория аргументации : учебник для вузов / Г. Л. Тульчинский, С. С. Гусев, С. В. Герасимов ; под редакцией Г. Л. Тульчинского. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 233 с.	<a href="https://urait.ru/bcode/511589">https://urait.ru/bcode/511589</a>
Лашко С.И. Международные переговоры: учебное пособие / С.И. Лашко, И.О. Мартыненко. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2021. — 132 с.	<a href="https://znanium.com/catalog/document?id=379901">https://znanium.com/catalog/document?id=379901</a>
Асмолова М.Л. Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие. - 3-е изд. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2022. - 248 с.	<a href="https://znanium.com/read?id=399451">https://znanium.com/read?id=399451</a>

## 5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч. отечественного производства

- 7-Zip
- LibreOffice
- ОС АЛТ образование 10

## 5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД/ ИСС
1.	Электронная библиотека Grebennikon.ru – <a href="http://www.grebennikon.ru">www.grebennikon.ru</a>
2.	Научная электронная библиотека eLIBRARY – <a href="http://www.elibrary.ru">www.elibrary.ru</a>
3.	Научная электронная библиотека КиберЛеника – <a href="http://www.cyberleninka.ru">www.cyberleninka.ru</a>
4.	База данных ПОЛПРЕД Справочники – <a href="http://www.polpred.com">www.polpred.com</a>
5.	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary <a href="http://www.oecd-ilibrary.org">www.oecd-ilibrary.org</a>
6.	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a> )
7.	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a> )
8.	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или <a href="http://www.kodeks.ru">www.kodeks.ru</a> )

9.	Электронная библиотечная система BOOK.ru - <a href="http://www.book.ru">www.book.ru</a>
10.	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – <a href="http://www.urait.ru">www.urait.ru</a>
11.	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – <a href="http://www.znanium.com">www.znanium.com</a>
12.	Электронная библиотека СПбГЭУ – <a href="http://opac.unicon.ru">opac.unicon.ru</a>

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Помещения оснащены оборудованием и техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование учебных аудиторий, перечень	Адрес (местоположение) учебных аудиторий
Ауд. 517 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 32 посадочных мест, рабочее место преподавателя, трибуна аудиторная - 1 шт., доска аудиторная - 1 шт., Моноблок Acer Aspire Z1811 Intel Core i5-2400S@2.50GHz/4Gb/1Tb - 1 шт., Микшер усилитель Jedia TA-1120 - 1 шт., Акустическая система Hi-Fi PRO MASK6T-W - 2 шт., Мультимедийный проектор Optoma x 400 - 1 шт., Экран Lumen Master 203*153 см - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	192007, г. Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3, лит. А
Ауд. 411 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 32 посадочных мест, рабочее место преподавателя, доска меловая - 1шт., трибуна - 1шт., тумба - 1шт. Моноблок Acer Aspire Z1811 Intel Core i5-2400S@2.50GHz/4Gb/1Tb - 1 шт., Мультимедиа проектор Epson EB-X02 - 1 шт., Экран проекцион. Projecta Compact Electrol 153x200 см MATTE White S - 1 шт., Колонки Hi-Fi PRO MASKGT-W- (2шт.) - 1 шт., Звуковой к-т (микшер-усилитель Apart Concept+ микрофон BEHRINGER) - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к	192007, г. Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3, лит. А

лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	
Ауд. 210 Компьютерный класс (для проведения практических занятий, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) с применением вычислительной техники). Оборудован мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 14 посадочных мест, рабочее место преподавателя, доска аудиторная - 1 шт., трибуна аудиторная - 1 шт., Компьютер Моноблок FOX MIMO 4450 2.8Gh\4gb\500GB\DVD-RW\21.5\WiFi\Lan - 16 шт., Проектор NEC NP610 - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	192007, г. Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3, лит. А

## **7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Приступая к изучению дисциплины, обучающемуся необходимо ознакомиться со следующими документами:

- учебно-методической документацией;
- локальными нормативными актами, регламентирующими основные вопросы организации и осуществления образовательной деятельности, в том числе регламентирующие порядок проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся;
- графиком консультаций сотрудников профессорско-преподавательского состава.

Уровень и глубина освоения дисциплины определяются активной и систематической работой обучающихся на лекционных занятиях, занятиях семинарского типа, выполнением самостоятельной работы, в том числе в части выделения наиболее значимых и актуальных проблем для дальнейшего изучения. Особым условием качественного освоения дисциплины является эффективная организация труда, позволяющая распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком учебного процесса.

При подготовке к учебным занятиям обучающимся предоставляется возможность посещения консультаций сотрудников профессорско-преподавательского состава СПбГЭУ согласно расписанию, установленному в графике консультаций.

Аудиторная и внеаудиторная работа обучающихся должна быть направлена на формирование:

- фундаментальных основ мировоззрения обучающихся и естественнонаучного познания;
- базисных знаний, соответствующих направлению подготовки и заявленной профессиональной области, формирующих целевую и профессиональную основу для подготовки кадров;



- профессиональных компетенций ориентированных на удовлетворение потребностей рынка труда;
- индивидуальной траектории посредством освоения уникального набора профессиональных компетенций дополняющих компетентностную модель обучающегося, за счет ориентации на конкретные профессиональные специализированные области знаний, определяемые представителями рынка труда;
- метанавыков обучающихся, таких как: командная работа и лидерство, анализ данных, цифровые навыки, разработка и реализация проектов, межкультурное взаимодействие.

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как

совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1.1 Контрольные вопросы и задания к промежуточной аттестации

- 1 Цель телефонных коммерческих переговоров заключается:
- 2 В достижении договоренности о проведении деловой встречи и согласование ее условий
- 3 В сокращении времени проведения коммерческих переговоров в форме личной встречи
- 4 В совершении торговой сделки
- 5 В сокращении расходов на проведение коммерческих переговоров
- 6 Этапы проведения коммерческих переговоров в форме личной встречи с контрагентом осуществляются в последовательности:
- 7 Подготовка к проведению коммерческих переговоров → достижение договоренности о проведении коммерческих переговоров в форме личной встречи → проведение коммерческих переговоров в форме личной встречи → анализ итогов коммерческих переговоров
- 8 Подготовка к проведению коммерческих переговоров → направления предложения контрагенту о проведении коммерческих переговоров в форме личной встречи → внесение корректировок в план проведения коммерческих переговоров с учетом особенностей положительного ответа контрагента на запрос о предложении об их проведении → проведение коммерческих переговоров в форме личной встречи → анализ итогов коммерческих переговоров
- 9 Подготовка к проведению коммерческих переговоров → установление межличностных контактов с потенциальным контрагентом → проведение коммерческих переговоров в форме личной встречи → анализ итогов коммерческих переговоров
- 10 Подготовка к проведению коммерческих переговоров → выбор потенциального контрагента для проведения коммерческих переговоров в форме личной встречи → анализ итогов коммерческих переговоров
- 11 Стратегия коммерческих переговоров — это:
- 12 Совокупность правил, которыми руководствуются при планировании коммерческих переговоров
- 13 Совокупность приемов воздействия на контрагента, применение которых позволяет придерживаться определенной линии поведения на переговорах;
- 14 Совокупность правил, которыми руководствуются при определении последовательности, выносимых на обсуждение вопросов, степени уступок и компромиссов, а также позиции, которую необходимо отстаивать
- 15 Программа действий, направленная на достижение стратегических целей коммерческих переговоров
- 16 Благоприятная ситуация для проведения коммерческих переговоров с предприятием-потребителем:
- 17 Закупка товаров, функциональный цикл поставки которых является нестандартным
- 18 Закупка способом запроса котировок
- 19 Размещение заказов на поставку товаров путем проведения открытого конкурса
- 20 Плохое финансовое состояние поставщика
- 21 Проведение предприятием-потребителем коммерческих переговоров с поставщиком является необязательным:
- 22 Если закупка повторная и осуществляется с изменениями
- 23 Если закупка повторная и осуществляется без изменений
- 24 Если закупаются услуги
- 25 Если стоимость приобретаемой партии товаров невелика

- 26 Тактика коммерческих переговоров заключается:
- 27 В разработке плана проведения коммерческих переговоров
- 28 В использовании приемов воздействия на партнеров по коммерческим переговорам
- 29 В обосновании сценарного прогноза хода коммерческих переговоров и разработке мер по их возвращению в конструктивное русло
- 30 В обосновании места и времени проведения коммерческих переговоров
- 31 Основным критерием эффективности коммерческих переговоров является:
- 32 Экономия денежных средств, достигаемая в результате коммерческих переговоров
- 33 Масштаб предотвращения потенциально неэффективных расходов на совершение торговой сделки
- 34 Результативность психологического и позиционного давления на потенциального контрагента
- 35 Качество делового общения на коммерческих переговорах
- 36 Условия привлечения посредника к урегулированию коммерческого спора:
- 37 Предложение третьей стороны урегулировать коммерческий спор совместно с его участниками отсутствует; согласие или несогласие участников коммерческого спора с предложением третьей стороны отсутствует
- 38 Предложение третьей стороны урегулировать коммерческий спор совместно с его участниками обязательно ими принимается; согласие или несогласие участников коммерческого спора с решением третьей стороны является добровольным
- 39 Предложение третьей стороны участникам коммерческого спора урегулировать его совместно принимается ими добровольно; согласие или несогласие участников коммерческого спора с решением третьей стороны является добровольным
- 40 Предложение третьей стороны урегулировать коммерческий спор совместно с его участниками обязательно ими принимается; согласие или несогласие участников коммерческого спора с решением третьей стороны является добровольным
- 41 Коммерческие переговоры поставщиков/ потребителей с оператором электронной торговой площадки допускаются:
- 46 Можно ли потребовать возмещения вреда, если в результате проведения коммерческих переговоров договор поставки не был заключен?

## **1.2 Темы письменных работ**

Рабочей программой дисциплины не предусмотрено.

## **1.3 Контрольные точки**

<b>Номер контрольной точки</b>	<b>Тип контрольной точки</b>	<b>Способ проведения</b>	<b>Номера тем</b>
1	Индивидуальное задание	письменно	1-6
2	Индивидуальное задание	письменно	7-10
3	Текущий контроль	с помощью технических средств и информационных систем	1-10

## **1.4 Другие объекты оценивания**

Рабочей программой дисциплины не предусмотрено.

## 1.5 Самостоятельная работа обучающегося

Наименования самостоятельной работы	Номера тем
Подготовка сообщений, докладов	1-10
Выполнение домашних заданий	1-10
Подготовка к экзамену	1-10

## 1.6 Шкала оценивания результата

Шкалы оценивания и процедуры оценивания результатов обучения **по дисциплине** регламентируются Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования и Положением о балльно-рейтинговой системе. Для оценки сформированности результатов обучения по дисциплине используется **балльно-рейтинговая система успеваемости обучающихся**:

Формой итогового контроля по дисциплине является экзамен (или дифференцированный зачет), итоговая оценка формируется в соответствии со шкалой, приведенной ниже в таблице:

Баллы	Оценка
$\leq 54$	неудовлетворительно
55-69	удовлетворительно
70-84	хорошо
$\geq 85$	отлично

### Шкала оценивания результата

2 (балл до 54)	Демонстрирует непонимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию не выполнены. Демонстрируется первичное восприятие материала. Работа незакончена и /или это плагиат.
3 (балл 55-69)	Демонстрирует частичное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых, к заданию выполнены. Владение элементами заданного материала. В основном выполненный материал понятен и носит целостный характер.
4 (балл 70-84)	Демонстрирует значительное понимание проблемы обозначенной дисциплиной. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Содержание выполненных заданий раскрыто и рассмотрено с разных точек зрения.
5 (балл 85-100)	Демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Продemonстрировано уверенное владение материалом дисциплины. Выполненные задания носят целостных характер, выполнены в полном объеме, структурированы, представлены различные точки зрения, продемонстрирован творческий подход.

