

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Таскаев Сергей Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 02.07.2025 12:14:22
Уникальный программный ключ:
04c19ed8bf98f3b6cb77a486b9a8788b8322379



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Факультет Институт (филиал) Институт экономики отраслей, бизнеса и администрирования
Кафедра экономики отраслей и рынков

Фонд оценочных средств по дисциплине «Технологии переговорного процесса» по направлению подготовки 38.03.03 управление персоналом ФГБОУ ВО «ЧелГУ»			
Версия документа - 1	стр. 1 из 27	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

**Фонд оценочных средств
по дисциплине**

***Наименование дисциплины
«Технологии переговорного процесса»***

Направление подготовки

38.03.03 Управление персоналом

HR-менеджмент и управление командами

**Присваиваемая квалификация
бакалавр**

**Форма обучения
Очно-заочная**

Год набора 2026

Челябинск 2026 г.



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВПО «ЧелГУ»)
Институт экономики отраслей бизнеса и администрирования
Кафедра экономики отраслей и рынков

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
«Технологии переговорного процесса»
по специальности 38.03.03 Управление персоналом
ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Версия документа - 1

стр. 1 из 10

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Направление подготовки: 38.03.03 «Управление персоналом»

Дисциплина: Б1.В.ДВ.03 Технологии переговорного процесса

Семестр изучения: 4 семестр – очно-заочное

Форма промежуточной аттестации: экзамен

2. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

2.1. Компетенции, закреплённые за дисциплиной

Изучение дисциплины «Технологии переговорного процесса» направлено на формирование следующих компетенций:

Коды компетенции (по ФГОС)	Содержание компетенций согласно ФГОС	Индикаторы достижения компетенции согласно ОПОП	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1. Демонстрирует понимание типологии и факторов формирования команд, лидерства и способов социального взаимодействия. УК-3.2. Осуществляет взаимодействие с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом. УК-3.3. Имеет опыт участия в командной работе.	Знать: особенности различных стилей переговоров способы работы с эмоциями и чувствами оппонентов Уметь: использовать техники налаживания контакта Владеть: аргументацией на переговорах
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1. Обладает знаниями особенностей и правил личной и профессиональной устной и письменной коммуникации, в том числе на иностранном(ых) языке(ах) УК-4.2. Демонстрирует умение применять современные коммуникативные технологии для академического и профессионального взаимодействия в ситуации устной и письменной коммуникации, в том числе на	Знать: Имеет представление о правилах и принципах деловой устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) Уметь: Демонстрирует умение осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах, использовать методы и навыки делового общения. Владеть:

		иностранном(ых) языке(ах) УК-4.3. Имеет навыки академического и профессионального взаимодействия, в том числе на иностранном(ых) языке(ах)	Имеет навыки делового общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) участников.
ПК-6	ПК-6: Способен использовать основные теории мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команд	ПК-6.1. Знает основные теории мотивации, лидерства и власти, основы принятия решений в области стратегических и оперативных задач, на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды; ПК-6.2 Организует и координирует разработку комплекса мер по повышению трудовой мотивации работников всех категорий на основе реализации гибкой политики материального стимулирования, улучшения условий труда ПК-6.3. Владеет навыками применения методов стимулирования и мотивации персонала.	Знать: способы работы с эмоциями и чувствами оппонентов особенности работы с информацией при подготовке и ведении переговоров Уметь: составлять план подготовки к переговорам, ориентированным на сотрудничество использовать техники налаживания контакта использовать техники активного и эмпатического слушания Владеть: аргументацией на переговорах манипуляцией на переговорах и техникой противодействия им навыком переговоров с «трудными людьми»



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Институт экономики отраслей бизнеса и администрирования
Кафедра экономики отраслей и рынков

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
«Технологии переговорного процесса»
по специальности 38.03.04 Государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ»

Версия документа - 1

стр. 1 из 10

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1. Виды оценочных средств

Код, наименование компетенции согласно ФГОС	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Контролируемые темы/разделы (номер и название раздела из РПД п.2.2)	Семестр	Номер задания	Наименование оценочного средства
УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	1.1 Знать: Имеет представление о правилах и принципах деловой устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Переговоры как наука и искусство	4	1-15	тестовые вопросы закрытого типа
		Виды переговоров	4	1-15	тестовые вопросы закрытого типа
	1.2 Уметь: Демонстрирует умение осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах, использовать методы и навыки делового общения	Методики ведения переговоров	4	16-25	задания открытого типа с кратким ответом/ вставить термин
		Разновидности тактик ведения переговоров	4	16-25	задания открытого типа с кратким ответом/ вставить термин
	Владеть: Имеет навыки делового общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) участников.	Особенности общения в переговорном процессе	4	26-35	практические задания открытого типа (ситуации)
		Психологические основы переговорного процесса	4	26-35	практические задания открытого типа (ситуации)
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в	Знать: особенности различных стилей переговоров способы работы с эмоциями и чувствами оппонентов	Переговоры как наука и искусство	4	1-15	тестовые вопросы закрытого типа
		Виды переговоров	4	1-15	тестовые вопросы закрытого типа
	Уметь: использовать техники налаживания	Методики ведения переговоров		16-25	задания открытого типа с кратким



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Институт экономики отраслей бизнеса и администрирования
Кафедра экономики отраслей и рынков

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
«Технологии переговорного процесса»
по специальности 38.03.04 Государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ»

Версия документа - 1

стр. 1 из 10

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

команде	контактов				ответом/ вставить термин
		Разновидности тактик ведения переговоров	4	16-25	задания открытого типа с кратким ответом/ вставить термин
	Владеть: аргументацией на переговорах манипуляцией на переговорах и техникой противодействия им; навыком переговоров	Особенности общения в переговорном процессе	4	26- 35	практические задания открытого типа (ситуации)
		Психологические основы переговорного процесса	4	26- 35	практические задания открытого типа (ситуации)
ПК-6: Способен использовать основные теории мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команд	Знать: способы работы с эмоциями и чувствами оппонентов особенности работы с информацией при подготовке и ведении переговоров	Переговоры как наука и искусство	4	1-15	тестовые вопросы закрытого типа
		Виды переговоров	4	1-15	тестовые вопросы закрытого типа
	Уметь: составлять план подготовки к переговорам, ориентированным на сотрудничество использовать техники налаживания контакта использовать техники активного и эмпатического слушания	Методики ведения переговоров	4	16-25	задания открытого типа с кратким ответом/ вставить термин
		Разновидности тактик ведения переговоров	4	16-25	задания открытого типа с кратким ответом/ вставить термин
	Владеть: аргументацией на переговорах манипуляцией на переговорах и техникой противодействия им навыком переговоров с «трудными людьми»	Особенности общения в переговорном процессе	4	26- 35	практические задания открытого типа (ситуации)
		Психологические основы переговорного процесса	4	26-35	практические задания открытого типа (ситуации)



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Институт экономики отраслей бизнеса и администрирования
Кафедра экономики отраслей и рынков

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
«Технологии переговорного процесса»
по специальности 38.03.04 Государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ»

Версия документа - 1

стр. 1 из 10

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

3.2 Содержание оценочных средств

Часть 1. База тестовых вопросов закрытого типа

1. Что является основной целью переговоров?
 - А) Победа любой ценой
 - В) Установление контакта
 - С) Достижение взаимовыгодного соглашения
 - Д) Демонстрация силы
2. Какой стиль переговоров ориентирован на сотрудничество?
 - А) Конкурентный
 - В) Избегающий
 - С) Компромиссный
 - Д) Кооперативный
3. Что означает принцип BATNA?
 - А) Лучшее решение для обеих сторон
 - В) Альтернатива при срыве переговоров
 - С) Тактика давления
 - Д) Метод убеждения
4. Какой этап переговоров идет первым?
 - А) Аргументация
 - В) Подготовка
 - С) Принятие решения
 - Д) Завершение
5. Что относится к невербальной коммуникации?
 - А) Тон речи
 - В) Жесты и мимика
 - С) Слова
 - Д) Документы
6. Какой тип вопросов используется для получения развернутого ответа?
 - А) Закрытые
 - В) Альтернативные
 - С) Открытые
 - Д) Наводящие
7. Что является признаком успешных переговоров?
 - А) Полная победа одной стороны
 - В) Конфликт сторон
 - С) Удовлетворенность обеих сторон
 - Д) Минимальные уступки
8. Какая тактика предполагает постепенное увеличение требований?
 - А) «Добрый и злой полицейский»



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Институт экономики отраслей бизнеса и администрирования
Кафедра экономики отраслей и рынков

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
«Технологии переговорного процесса»
по специальности 38.03.04 Государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ»

Версия документа - 1

стр. 1 из 10

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

- В) «Салями»
- С) Ультиматум
- Д) Отступление

9. Что важно учитывать при международных переговорах?

- А) Только экономику
- В) Культурные особенности
- С) Только язык
- Д) Политические взгляды

10. Как называется ситуация, когда стороны ищут взаимные выгоды?

- А) Конфронтация
- В) Интегративные переговоры
- С) Манипуляция
- Д) Давление

11. Что такое «якорение» в переговорах?

- А) Завершение сделки
- В) Фиксация первой предложенной позиции
- С) Смена темы
- Д) Уход от ответа

12. Какой фактор наиболее влияет на доверие?

- А) Скорость речи
- В) Честность и открытость
- С) Внешний вид
- Д) Громкость голоса

13. Что означает стратегия «win-win»?

- А) Победа сильнейшего
- В) Компромисс с потерями
- С) Выигрыш обеих сторон
- Д) Уход от конфликта

14. Какой элемент важен при завершении переговоров?

- А) Уход без договоренностей
- В) Фиксация достигнутых соглашений
- С) Давление на партнера
- Д) Изменение условий

Правильный ответ: В

15. Что является признаком манипуляции в переговорах?

- А) Открытость
- В) Прозрачность целей
- С) Скрытое влияние
- Д) Честная аргументация

Правильный ответ: С



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Институт экономики отраслей бизнеса и администрирования
Кафедра экономики отраслей и рынков

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
«Технологии переговорного процесса»
по специальности 38.03.04 Государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ»

Версия документа - 1

стр. 1 из 10

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

*Часть 2. База тестовых вопросов **открытого типа***

(Задание открытого типа с кратким ответом/ вставить термин)

Прочитайте задание, вставьте термин/верное словосочетание (допускается два слова).

16. Осознанное управление своими эмоциями и эмоциями партнёра в процессе переговоров относится к понятию _____.

17. Переговоры, в которых стороны стремятся к взаимной выгоде, называются _____ переговорами.

18. Процесс активного восприятия, анализа и понимания высказываний собеседника называется _____ слушанием.

19. Первая предложенная цена или позиция, влияющая на дальнейший ход переговоров, называется эффектом _____.

20. Вопросы, предполагающие развернутый ответ, называются _____ вопросами.

21. Невербальные средства общения включают жесты, мимику и _____.

22. Стратегия, при которой стороны делят ресурсы путем взаимных уступок, называется _____.

23. Скрытое воздействие на собеседника с целью повлиять на его решение называется _____.

24. Документальное закрепление достигнутых договоренностей — это этап _____ переговоров.

25. Переговоры, в которых стороны жестко отстаивают свои позиции и стремятся к победе, называются _____ переговорами.

*Часть 3. База практических заданий **открытого типа (Ситуация)***

26. Ситуация:

Клиент требует значительную скидку, угрожая уйти к конкуренту.

Задание: Какую стратегию выбрать?

27. Ситуация:

Партнер постоянно перебивает вас во время переговоров.

Задание: Как отреагировать?

28. Ситуация:

Вам сделали первое предложение, явно невыгодное.

Задание: Что делать?



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Институт экономики отраслей бизнеса и администрирования
Кафедра экономики отраслей и рынков

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
«Технологии переговорного процесса»
по специальности 38.03.04 Государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ»

Версия документа - 1

стр. 1 из 10

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

29. Ситуация:

Переговоры зашли в тупик.

Задание: Как выйти из ситуации?

30. Ситуация:

Собеседник демонстрирует агрессивный стиль общения.

Задание: Как реагировать?

31. Ситуация:

Вы не уверены в истинных интересах второй стороны.

Задание: Что предпринять?

32. Ситуация:

Вам нужно добиться уступки, но не потерять доверие.

Задание: Как действовать?

33. Ситуация:

Переговоры проходят с представителем другой культуры.

Задание: Что важно учитывать?

34. Ситуация:

В конце переговоров стороны устно согласились, но ничего не зафиксировали.

Задание: Что делать?

35. Ситуация:

Собеседник использует манипуляции (давление временем).

Задание: Как реагировать?

4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1. Порядок проведения промежуточной аттестации (экзамен)

Экзамен состоит из 3- частей

1 часть – студент решает 10 тестовых вопросов закрытого типа, выбранных случайным образом. Продолжительность – 20 минут.

Максимальное количество баллов за выполнение задания – 30 баллов

2 часть – студент решает тесты открытого типа со свободным ответом, которые не предполагают вариантов ответа, правильный ответ требуется написать самостоятельно. Всего 6 тестовых вопросов, выбранных случайным образом. Продолжительность – 15 минут. Максимальное количество баллов за выполнение задания – 30 баллов

3 часть – студент решает 4 практических задания, выбранных случайным образом.

Продолжительность – 20 минут.

Максимальное количество баллов за выполнение задания – 40 баллов.

Всего заданий – 20.

Максимальный балл – 100 баллов:

0-49 баллов - неудовлетворительно (оценка 2);



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Институт экономики отраслей бизнеса и администрирования
Кафедра экономики отраслей и рынков

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
«Технологии переговорного процесса»
по специальности 38.03.04 Государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ»

Версия документа - 1

стр. 1 из 10

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

50-69 баллов - удовлетворительно (оценка 3);

70-90 баллов - хорошо (оценка 4);

91-100 баллов - отлично (оценка 5).

Общее время выполнения работы – 1 час.

Особенности проведения процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обозначены в рабочей программе дисциплины (модуля).

4.2. Критерии оценивания промежуточной аттестации по видам оценочных средств

Ключи и критерии к оцениванию задания

1	С)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
2	Д)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
3	В)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
4	В)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
5	В)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
6	С)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
7	С)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
8	В)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
9	В)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
10	В)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
11	В)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
12	В)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
13	С)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
14	В)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
15	С)	3б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
16	эмоционального интеллекта	5 б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа

17	интегративными	5 б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
18	активным	5 б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
19	якоря (или «якорения»)	5 б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
20	открытыми	5 б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
21	позу (допустимо: язык тела)	5 б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
22	компромисс	5 б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
23	манипуляцией	5 б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
24	завершения (или «заклучения»)	5 б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
25	дистрибутивными (или «позиционными»)	5 б – правильный вариант ответа 0 б – неправильный вариант ответа
26	Использовать подход с опорой на BATNA — оценить альтернативы и предложить ценность вместо простой скидки (например, дополнительные услуги).	10 б – полное совпадение с верным ответом 5 б – частичное совпадение с верным ответом 0 б – остальные случаи
27	Спокойно обозначить границы («Давайте я закончу мысль») и использовать активное слушание.	10 б – полное совпадение с верным ответом 5 б – частичное совпадение с верным ответом 0 б – остальные случаи
28	Не принимать сразу, провести якорение — предложить свою контрпозицию с аргументацией.	10 б – полное совпадение с верным ответом 5 б – частичное совпадение с верным ответом 0 б – остальные случаи
29	Сделать паузу, сменить тему или предложить новые варианты (расширение «пирога»).	10 б – полное совпадение с верным ответом 5 б – частичное совпадение с верным ответом 0 б – остальные случаи
30	Сохранять спокойствие, не отвечать агрессией, переводить разговор в рациональное русло	10 б – полное совпадение с верным ответом 5 б – частичное совпадение с верным ответом 0 б – остальные случаи
31	Задавать открытые вопросы и использовать технику уточнения.	10 б – полное совпадение с верным ответом 5 б – частичное совпадение с верным ответом 0 б – остальные случаи
32	Применить принцип взаимности — предложить уступку в ответ.	10 б – полное совпадение с верным ответом 5 б – частичное совпадение с верным ответом 0 б – остальные случаи
33	Учитывать культурные нормы, стиль общения и	10 б – полное совпадение с верным ответом 5 б – частичное совпадение с верным ответом

	особенности принятия решений	0 б – остальные случаи
34	Зафиксировать договоренности письменно (протокол, контракт).	10 б – полное совпадение с верным ответом 5 б – частичное совпадение с верным ответом 0 б – остальные случаи
35	Не поддаваться давлению, взять паузу для анализа и принятия решения.	10 б – полное совпадение с верным ответом 5 б – частичное совпадение с верным ответом 0 б – остальные случаи

4.3. Результаты промежуточной аттестации и уровни сформированности компетенций

Уровни сформированности компетенций определяется следующим образом:

1. *Высокий уровень* сформированности компетенций соответствует оценке отлично и предполагает формирование компетенций на высоком уровне: обучающийся демонстрирует формирование компетенций на высоком уровне, готовность к самостоятельной профессиональной деятельности, есть системные знания, необходимые для самостоятельной работы по вопросам предметной области дисциплины. Студент способен давать развернутые ответы на теоретические вопросы дисциплины, свободно решать практические задачи.

2. *Средний уровень* соответствует оценке хорошо и предполагает формирование компетенций на среднем уровне: обучающийся демонстрирует общее понимание вопросов дисциплины, выработки и реализации управленческих решений в этой сфере; умение их анализировать, студент способен давать ответы на теоретические вопросы дисциплины с отдельными неточностями, решать практические задачи с отдельными затруднениями.

3. *Базовый уровень* соответствует оценке удовлетворительно и предполагает формирование компетенций на начальном уровне: обучающийся показывает формирование компетенций на начальном уровне, демонстрирует общее представление по вопросам дисциплины, грамотное владение терминологией, умение ориентироваться в практических вопросах дисциплины

4. *Низкий уровень* соответствует оценке неудовлетворительно, обучающийся не владеет основными понятиями и положениями дисциплины, решает практические задания не в полном объеме, с грубыми ошибками, демонстрирует несформированность представлений о содержании дисциплины, не владение ее терминологией, не умение ориентироваться в решении практических задач по основным темам дисциплины.

