Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Экономический факультет, отделение национальной экономики
(наименование структурного подразделения (института/факультета/филиала)
Кафедра национальной экономики
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА
решением кафедры национальной экономики
Протокол № 4-16/17 от «16» мая 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.06.01 Деловой иностранный язык
(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

направление подготовки (специальность)
38.03.01 Экономика
(код, наименование направления подготовки (специальности)

«Экономика предприятий и организаций»
(направленность(и) (профиль (и)/специализация(ии)

Бакалавр
(квалификация)

Очная, очно-заочная, заочная
(форма(ы) обучения)

Год набора – 2016 г.

Москва 2017 г.

Автор(ы)–составитель(и):

Старший преподаватель кафедры политико-правовых дисциплин и социальных коммуникаций ЭФ _____ Кириллова О.Ю.

(ученая степень и(или) ученое звание, должность) *(наименование кафедры)*

Заведующий кафедрой

_____ _____

(наименование кафедры) *(ученая степень и(или) ученое звание)*

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы…..…….....4
2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы…….……...5
3. Содержание и структура дисциплины (модуля)……....6
4. Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)…….……...23
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)…….……....32
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)….……36
   6.1. Основная литература.……..……..……36
   6.2. Дополнительная литература.……..……..……36
   6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы..…….37
   6.4. Нормативные правовые документы.…….……..……..37
   6.5. Интернет-ресурсы.…….……..……...37
   6.6. Иные источники.…….…….…….……..38
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы ……..…..……..38

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1.Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.06.01 «Деловой иностранный язык» имеет своей целью способствовать формированию у обучающихся профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ОС ВО по направлению подготовки бакалавров 38.03.01 «Экономика» с учетом специфики профиля подготовки – «Экономика предприятий и организаций».

Освоение данной дисциплины обеспечивает овладение следующими компетенцией:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-4	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном(ых) и иностранном(ых) языке(ах)	УК ОС-4.3.2 Этап 3	Способность провести деловую переписку на иностранном языке
		УК ОС-4.4.2 Этап 4	Способность провести деловую переписку на иностранном языке
		УК ОС-4.5.2 Этап 5	Способность владения основным и вторым иностранными языками на уровне не ниже Intermediate
		УК ОС-4.6.2 Этап 6	Способность владения основным и вторым иностранными языками на уровне не ниже Intermediate
ДПК-4	Способность принимать решения в области мировой экономики и международных отношений на основе анализа соответствующих документов, в том числе, на иностранном языке	ДПК-4.1.2 Этап 1	Способность владения иностранным языком на уровне не ниже Intermediate
		ДПК-4.2.3 Этап 2	Способность определять особенности и выявлять тенденции развития мировой экономики и международных экономических отношений
		ДПК-4.3.2 Этап 3	Способность владения иностранным языком на уровне не ниже Intermediate
		ДПК-4.4.2 Этап 4	Способность владения иностранным языком на уровне не ниже Intermediate

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы следующие знания, умения и навыки:

Формируемые компетенции (код и название компетенции)	**Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)**
УК ОС-4 ДПК-4	***Знать:*** - особенности устной коммуникации на русском и иностранном языках; - принципы письменной коммуникации на русском и иностранном языках; - приемы публичного выступления; - принципы деловой переписки на иностранном языке. ***Уметь:*** - осуществлять коммуникацию в устной форме на государственном и иностранном языке; - осуществлять переписку на русском и иностранном языках; - выбирать адекватную форму делового документа страны контрагента. ***Владеть:*** - навыками публичного выступления на русском и иностранном языках; - навыками свободного владения специфической лексикой, распространенной в деловой сфере на русском и иностранном языках; - навыками соблюдения требований по оформлению делового документа страны контрагента; - способностью провести деловую переписку на иностранном языке. ***Демонстрировать способность и готовность:*** - осуществлять иноязычное межличностное и межкультурное общение с носителями языка; - работать в коллективе в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.

2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.06.01 «Деловой иностранный язык» относится к циклу базовых учебного плана направления подготовки бакалавров 38.03.01 «Экономика» с профилем подготовки «Экономика предприятий и организаций».

Дисциплина изучается в рамках следующих форм обучения:

Очной: на 2-3 курсах в 3-6 семестрах;
предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: 264 ак.(198 астр.) ч. практических занятий, 72 ак.(54 астр.) ч. контролируемой самостоятельной работы обучающихся, 204 ак.(153 астр.) ч самостоятельной работы студента

Очно-заочной: на 2-3 курсах в 4-5 семестрах;
предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: 136 ак.(102 астр.) ч. практических занятий, 36 ак.(27 астр.) ч. контролируемой самостоятельной работы обучающихся, 368 ак.(276 астр.) ч самостоятельной работы студента

Заочной: на 2-3 курсах;
предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: 48 ак.(36 астр.) ч. практических занятий, 13 ак.(9,75 астр.) ч. контролируемой самостоятельной работы обучающихся, 479 ак.(359,25 астр.) ч самостоятельной работы студента

Общая трудоемкость дисциплины составляет 15 зачетных единиц - 540 ак.(405 астр.) часов.

Форма промежуточной аттестации – зачет, экзамен.

В методологическом плане «Деловой иностранный язык» основывается на знаниях, полученных на предыдущих этапах обучения.

Особенностью дисциплины «Деловой иностранный язык» является ее значимость при подготовке специалистов, владеющих иностранным языком на уровне, обеспечивающем эффективную профессиональную деятельность. Знания, умения и навыки, полученные в рамках освоения «Деловым иностранным языком», могут быть использованы как в устной речи для грамотного построения обсуждений, так и в письменной речи для подготовки различных типов письменных документов.

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

3.1. Распределение объема дисциплины (модуля) по разделам (темам), семестрам, видам учебной работы и формам контроля

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), ак. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
2 курс								
Тема 1	Корпоративная культура	14			6		8	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 2	Роль лидера	14			6		8	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 3	Международное сотрудничество	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), ак. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 4	Навыки проведения собрания	14			8		6	ПЗ: опрос, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 5	Взаимодействие с клиентами	14			8		6	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 6	Конкурентное преимущество	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 7	Коммерческое предложение	14			8		6	ПЗ: деловая игра, дискуссия
Тема 8	Навыки проведения презентации	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа
Тема 9	Реклама продуктов и услуг	14			6		8	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 10	Реклама в интернете	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 11	Составление отчета о продажах	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия, эссе
Тема 12	Способы увеличения продаж	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Тема 13	Прогноз объема продаж	14			8		6	ПЗ: опрос, устное собеседование, эссе
Тема 14	Спонсорство	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 15	Погашение задолженности	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 16	Лизинг	14			8		6	ПЗ: опрос, контрольная работа
Тема 17	Рабочая среда	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 18	Кадры будущего	14			6		8	ПЗ: опрос, дискуссия
Промежуточная аттестация		36				36		Зачет, Экзамен
Всего:		**288**			**136**	**36**	**116**	

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), ак. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
3 курс								
Тема 19	Производительность труда	12			8		4	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 20	Кадровые вопросы	12			8		4	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 21	Корпоративный менеджмент	12			8		4	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 22	Расширение компании	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 23	Зарубежное партнерство	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 24	Проведение конференции	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презенация
Тема 25	Американское общество и ценности	14			8		6	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 26	Бизнес в США	14			8		6	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 27	Законодательство и гражданское право	14			8		6	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 28	Проблемы иммиграции	14			8		6	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 29	Карьера	14			8		6	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс, презентация
Тема 30	Создание репутации компании	14			8		6	ПЗ: дискуссия, деловая игра
Тема 31	Стратегический маркетинг	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 32	Управление рисками	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), ак. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 33	Инвестиции	14			8		6	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 34	Свободная торговля	12			8		4	ПЗ: опрос, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Промежуточная аттестация		36				36		Экзамен
Всего:		**252**			**128**	**36**	**88**	
Итого по курсу:		**540**			**264**	**72**	**204**	
Очно-заочная форма обучения								
4 курс								
Тема 1	Корпоративная культура	14			2		12	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 2	Роль лидера	14			2		12	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 3	Международное сотрудничество	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 4	Навыки проведения собрания	14			4		10	ПЗ: опрос, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 5	Взаимодействие с клиентами	14			4		10	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 6	Конкурентное преимущество	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 7	Коммерческое предложение	14			4		10	ПЗ: деловая игра, дискуссия
Тема 8	Навыки проведения презентации	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа
Тема 9	Реклама продуктов и услуг	14			2		12	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 10	Реклама в интернете	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 11	Составление отчета о продажах	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия, эссе
Тема 12	Способы увеличения продаж	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презентация

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), ак. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 13	Прогноз объема продаж	14			4		10	ПЗ: опрос, устное собеседование, эссе
Тема 14	Спонсорство	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 15	Погашение задолженности	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 16	Лизинг	14			4		10	ПЗ: опрос, контрольная работа
Тема 17	Рабочая среда	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 18	Кадры будущего	14			2		12	ПЗ: опрос, дискуссия
Промежуточная аттестация								Зачет
	Всего:	**252**			**64**		**188**	
5 курс								
Тема 19	Производительность труда	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 20	Кадровые вопросы	14			4		10	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 21	Корпоративный менеджмент	16			4		12	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 22	Расширение компании	16			4		12	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 23	Зарубежное партнерство	16			6		10	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 24	Проведение конференции	16			6		10	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презенация
Тема 25	Американское общество и ценности	16			4		12	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 26	Бизнес в США	16			4		12	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), ак. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 27	Законодательство и гражданское право	16			4		12	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 28	Проблемы иммиграции	16			4		12	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 29	Карьера	16			6		10	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс, презентация
Тема 30	Создание репутации компании	16			4		12	ПЗ: дискуссия, деловая игра
Тема 31	Стратегический маркетинг	16			4		12	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 32	Управление рисками	16			4		12	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 33	Инвестиции	16			6		10	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 34	Свободная торговля	16			4		12	ПЗ: опрос, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Промежуточная аттестация		36				36		Экзамен
Всего:		**288**			**72**	**36**	**180**	
Итого по курсу:		**540**			**136**	**36**	**368**	
Заочная форма обучения								
Тема 1	Корпоративная культура	16			2		14	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 2	Роль лидера	14					14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 3	Международное сотрудничество	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 4	Навыки проведения собрания	16			2		14	ПЗ: опрос, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 5	Взаимодействие с клиентами	16			2		14	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 6	Конкурентное преимущество	14					14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 7	Коммерческое предложение	16			2		14	ПЗ: деловая игра, дискуссия

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), ак. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 8	Навыки проведения презентации	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа
Тема 9	Реклама продуктов и услуг	14					14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 10	Реклама в интернете	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 11	Составление отчета о продажах	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия, эссе
Тема 12	Способы увеличения продаж	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Тема 13	Прогноз объема продаж	15					15	ПЗ: опрос, устное собеседование, эссе
Тема 14	Спонсорство	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 15	Погашение задолженности	14					14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 16	Лизинг	14					14	ПЗ: опрос, контрольная работа
Тема 17	Рабочая среда	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 18	Кадры будущего	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 19	Производительность труда	14					14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 20	Кадровые вопросы	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 21	Корпоративный менеджмент	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 22	Расширение компании	15					15	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 23	Зарубежное партнерство	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия,

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), ак. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
								ситуативный практикум кейс
Тема 24	Проведение конференции	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презенация
Тема 25	Американское общество и ценности	16			2		14	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 26	Бизнес в США	16			2		14	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 27	Законодательство и гражданское право	16			2		14	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 28	Проблемы иммиграции	16			2		14	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 29	Карьера	16			2		14	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс, презентация
Тема 30	Создание репутации компании	15					15	ПЗ: дискуссия, деловая игра
Тема 31	Стратегический маркетинг	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 32	Управление рисками	14					14	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 33	Инвестиции	16			2		14	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 34	Свободная торговля	16			2		14	ПЗ: опрос, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Промежуточная аттестация		13				13		Зачет, Экзамен
Всего:		**540**			**48**	**13**	**479**	

Распределение объема дисциплины (в переводе на астрономические часы)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), астр. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
2 курс								
Тема 1	Корпоративная культура	10,5			4,5		6	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 2	Роль лидера	10,5			4,5		6	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 3	Международное сотрудничество	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 4	Навыки проведения собрания	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 5	Взаимодействие с клиентами	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 6	Конкурентное преимущество	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 7	Коммерческое предложение	10,5			6		4,5	ПЗ: деловая игра, дискуссия
Тема 8	Навыки проведения презентации	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа
Тема 9	Реклама продуктов и услуг	10,5			4,5		6	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 10	Реклама в интернете	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 11	Составление отчета о продажах	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия, эссе
Тема 12	Способы увеличения продаж	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Тема 13	Прогноз объема продаж	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, устное собеседование, эссе
Тема 14	Спонсорство	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), астр. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 15	Погашение задолженности	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 16	Лизинг	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, контрольная работа
Тема 17	Рабочая среда	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 18	Кадры будущего	10,5			4,5		6	ПЗ: опрос, дискуссия
Промежуточная аттестация		27				27		Зачет, Экзамен
	Всего:	**216**			**102**	**27**	**87**	
3 курс								
Тема 19	Производительность труда	9			6		3	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 20	Кадровые вопросы	9			6		3	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 21	Корпоративный менеджмент	9			6		3	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 22	Расширение компании	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 23	Зарубежное партнерство	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 24	Проведение конференции	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презенация
Тема 25	Американское общество и ценности	10,5			6		4,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 26	Бизнес в США	10,5			6		4,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 27	Законодательство и гражданское право	10,5			6		4,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), астр. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 28	Проблемы иммиграции	10,5			6		4,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 29	Карьера	10,5			6		4,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс, презентация
Тема 30	Создание репутации компании	10,5			6		4,5	ПЗ: дискуссия, деловая игра
Тема 31	Стратегический маркетинг	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 32	Управление рисками	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 33	Инвестиции	10,5			6		4,5	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 34	Свободная торговля	9			6		3	ПЗ: опрос, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Промежуточная аттестация		27				27		Экзамен
Всего:		**189**			**96**	**27**	**66**	
Итого по курсу:		**405**			**298**	**54**	**153**	
Очно-заочная форма обучения								
4 курс								
Тема 1	Корпоративная культура	10,5			1,5		9	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 2	Роль лидера	10,5			1,5		9	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 3	Международное сотрудничество	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 4	Навыки проведения собрания	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 5	Взаимодействие с клиентами	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 6	Конкурентное преимущество	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 7	Коммерческое предложение	10,5			3		7,5	ПЗ: деловая игра, дискуссия

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), астр. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 8	Навыки проведения презентации	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа
Тема 9	Реклама продуктов и услуг	10,5			1,5		9	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 10	Реклама в интернете	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 11	Составление отчета о продажах	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия, эссе
Тема 12	Способы увеличения продаж	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Тема 13	Прогноз объема продаж	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, устное собеседование, эссе
Тема 14	Спонсорство	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 15	Погашение задолженности	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 16	Лизинг	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, контрольная работа
Тема 17	Рабочая среда	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 18	Кадры будущего	10,5			1,5		9	ПЗ: опрос, дискуссия
Промежуточная аттестация								Зачет
	Всего:	**189**			**48**		**141**	
5 курс								
Тема 19	Производительность труда	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 20	Кадровые вопросы	10,5			3		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 21	Корпоративный менеджмент	12			3		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), астр. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 22	Расширение компании	12			3		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 23	Зарубежное партнерство	12			4,5		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 24	Проведение конференции	12			4,5		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презенация
Тема 25	Американское общество и ценности	12			3		10,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 26	Бизнес в США	12			3		10,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 27	Законодательство и гражданское право	12			3		10,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 28	Проблемы иммиграции	12			3		10,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 29	Карьера	12			4,5		7,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс, презентация
Тема 30	Создание репутации компании	12			3		10,5	ПЗ: дискуссия, деловая игра
Тема 31	Стратегический маркетинг	12			3		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 32	Управление рисками	12			3		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 33	Инвестиции	12			4,5		7,5	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 34	Свободная торговля	12			3		10,5	ПЗ: опрос, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Промежуточная аттестация		27				27		Экзамен
Всего:		**216**			**54**	**27**	**135**	
Итого по курсу:		**405**			**102**	**27**	**376**	

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), астр. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Заочная форма обучения								
Тема 1	Корпоративная культура	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 2	Роль лидера	10,5					10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 3	Международное сотрудничество	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 4	Навыки проведения собрания	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 5	Взаимодействие с клиентами	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, устное собеседование
Тема 6	Конкурентное преимущество	10,5					10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 7	Коммерческое предложение	12			1,5		10,5	ПЗ: деловая игра, дискуссия
Тема 8	Навыки проведения презентации	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа
Тема 9	Реклама продуктов и услуг	10,5					10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 10	Реклама в интернете	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 11	Составление отчета о продажах	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия, эссе
Тема 12	Способы увеличения продаж	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Тема 13	Прогноз объема продаж	11,25					11,25	ПЗ: опрос, устное собеседование, эссе
Тема 14	Спонсорство	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 15	Погашение задолженности	10,5					10,5	ПЗ: опрос, дискуссия

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), астр. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 16	Лизинг	10,5					10,5	ПЗ: опрос, контрольная работа
Тема 17	Рабочая среда	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 18	Кадры будущего	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 19	Производительность труда	10,5					10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 20	Кадровые вопросы	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс, контрольная работа
Тема 21	Корпоративный менеджмент	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 22	Расширение компании	11,25					11,25	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 23	Зарубежное партнерство	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 24	Проведение конференции	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия, контрольная работа, лексический зачет, презенация
Тема 25	Американское общество и ценности	12			1,5		10,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 26	Бизнес в США	12			1,5		10,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 27	Законодательство и гражданское право	12			1,5		10,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 28	Проблемы иммиграции	12			1,5		10,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс
Тема 29	Карьера	12			1,5		10,5	ПЗ: дискуссия, ситуативный практикум кейс, презентация

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), астр. час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 30	Создание репутации компании	11,25					11,25	ПЗ: дискуссия, деловая игра
Тема 31	Стратегический маркетинг	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 32	Управление рисками	10,5					10,5	ПЗ: опрос, дискуссия
Тема 33	Инвестиции	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, дискуссия, деловая игра
Тема 34	Свободная торговля	12			1,5		10,5	ПЗ: опрос, контрольная работа, лексический зачет, презентация
Промежуточная аттестация		9,75				9,75		Зачет, Экзамен
	Всего:	**405**			**36**	**9,75**	**359,25**	

3.2. Наименование и содержание разделов (тем) дисциплины

№ темы	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)
1	Корпоративная культура	Типы корпоративной культуры. Что влияет на корпоративную культуру? Влияние корпоративной культуры на успех компании. Как можно изменить корпоративную культуру.
2	Роль лидера	Секрет успешного руководства компанией. Навыки хорошего руководителя. Мотивация сотрудников. Виды менеджмента.
3	Международное сотрудничество	Цель и виды делового общения. Способы корпоративного общения. Навыки успешного делового общения. Деловая переписка.
4	Навыки проведения собрания	Подготовка и проведение собрания. Ключевые навыки и функции председателя. Подведение итогов собрания. Ведение протокола совещания.
5	Взаимодействие с клиентами	Работа с заказчиками. Концепция и стратегия CRM (Управление отношениями с клиентами). Проведение переговоров и подписание договоров. Служба поддержки клиентов.
6	Конкурентное преимущество	Способы достижения конкурентного преимущества. Подготовка и проведение тендеров. Обсуждение ценового предложения. Соотношение цены и качества.
7	Коммерческое предложение	Исследование новых рынков. Расширение торгового ассортимента. Факторы, влияющие на диверсификацию продукции. Составление коммерческого предложения.
8	Навыки проведения презентации	Навыки проведения презентаций. Особенности проведения презентации в Европе и Азии. Графическое и текстовое

№ темы	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)
		оформление слайдов. Организация и проведение дискуссии после презентации.
9	Реклама продуктов и услуг	Роль и виды рекламы. Как снизить затраты на рекламу. Как повысить эффективность рекламы. Создание и продвижение бренда.
10	Реклама в интернете	Продажи по интернету. Целевая аудитория. Реклама товаров и услуг в интернете. Использование интернета в мероприятиях по продвижению товара.
11	Составление отчета о продажах	Виды торговой деятельности. Выпуск нового товара на рынок. Способы продажи разных видов товаров и услуг. Составление отчета о продажах.
12	Способы увеличения продаж	Как повысить объем продаж. Маркетинговые трюки. “Холодный обзвон“. Поиск и установление деловых связей.
13	Прогноз объема продаж	Составление прогноза объема продаж. Точность прогноза. Последствия неточного прогноза. Умение прогнозировать.
14	Спонсорство	Спонсирование мероприятий. Чем интересна роль спонсора для компании. Влияние спонсорства на имидж компании. Как привлечь спонсора.
15	Погашение задолженности	Влияние задолженности на развитие малого бизнеса. Как улаживать проблемы с задолженностями заказчиков. Последствия непогашенной задолженности. Как не стать должником.
16	Лизинг	Договор аренды. Подготовка к переговорам и заключение договора аренды офиса. Условия аренды. Проблемы при заключении договора.
17	Рабочая среда	Влияние стресса на трудоспособность. Как справиться со стрессом на работе. Как создать благоприятствующие работе условия. Взаимоотношения руководства и подчиненных
18	Кадры будущего	Поколение нового тысячелетия. Новая модель занятости: джоб-шеринг. Новые виды занятости в будущем. Отдаленная работа.
19	Производительность труда	Причины высокой и низкой производительности труда. Влияние производительности на конкурентноспособность. Способы повышения производительности труда на предприятии. Показатели производительности труда.
20	Кадровые вопросы	Реорганизация компании. Решение рабочих вопросов. Рассмотрение жалоб сотрудников. Решение текущих кадровых вопросов.
21	Корпоративный менеджмент	Корпоративная социальная ответственность. Корпоративная этика. Принципы справедливой торговли. Взаимосвязь справедливой торговли и корпоративной социальной ответственности.
22	Расширение компании	Предпосылки для расширения компании. Проблемы освоения новых рынков. Слияние и поглощение компаний. Проблемы и последствия.
23	Зарубежное партнерство	Поиск зарубежных партнеров и клиентов. Предложение о партнерстве. Трудности адаптации к зарубежной культуре и предпочтениям потребителей. Конкуренция со стороны местных брендов.

№ темы	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)
24	Проведение конференции	Подготовка и проведение конференции. Особенности деловой конференции. Навыки выступления с презентацией. Планирование деловой встречи.
1	Американское общество и ценности	Образ жизни. Жизненные ценности. Деловой этикет и неформальное общение.
2	Бизнес в США	Типы организаций. Монополии. Расширение компании. Аргументы «за и против» монополий.
3	Законодательство и гражданское право	Проблемы американского общества. Аргументы «за и против» владения оружием. История борьбы за гражданские права. Равенство полов. Дискриминация.
4	Проблемы иммиграции	Иммиграционная политика. Проблемы иммигрантов. Аргументы «за и против» иммиграции. Нелегальные иммигранты.
5	Карьера	Карьера в компании. Поиск и найм персонала. Препятствия для продвижения по службе. Саморазвитие и повышение квалификации.
6	Создание репутации компании	Создание репутации. Корпоративная социальная ответственность. Рекламная компания в СМИ. Корпоративные мероприятия.
7	Стратегический маркетинг	Разработка и продвижение торговой марки. Стратегическое партнерство. Маркетинг. Конкурентная стратегия компании.
8	Управление рисками	Управление в кризисной ситуации. Информационный риск. Написание пресс-релиза. Коммуникация в условиях кризисной ситуации.
9	Инвестиции	Ответственная инвестиционная политика. Выбор сферы капиталовложений. Привлечение инвестиций. Предоставление финансовой отчетности.
10	Свободная торговля	Корпорации и свободная торговля. Характеристика свободной торговли. Картель. Аргументы «за и против» свободной торговли.

4. Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины «Деловой иностранный язык» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- поурочно-текущий контроль;
- по завершении изучения отдельной темы – периодический контроль;
- по завершении каждого курса обучения иностранному языку – промежуточная аттестация (итоговый контроль по дисциплине)

Текущий контроль может проходить в форме опроса/беседы, письменной контрольной работы, компьютерного тестирования.

Периодический контроль проводится в форме письменной контрольной работы, электронного тестирования, тестирования в формате АСТ.

Итоговый контроль включает в себя итоговую письменную контрольную работу, защиту проекта, устного опроса тем, лексического зачета.

При проведении занятий семинарского типа и практических занятий предполагается следующие формы контрольных средств:

– устное собеседование – выражается в форме, связанного с темой курса, диалога с преподавателем.

– тестирование – состоит из тестовых заданий по пройденному материалу и имеет своей целью определение уровня знаний, умений и навыков учащихся.

– практические задания-игры (кейс) –задание, в котором предлагается профессионально-ориентированная ситуация с необходимостью ее анализа и разрешения поставленных задач оптимальным способом.

– дискуссия - организуется как процесс диалогического общения участников, в ходе которого происходит формирование практического опыта совместного участия в обсуждении теоретических проблем, теоретико-практического мышления студента.

- деловая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения.

– контрольная работа – письменная форма контроля, требующая развернутых ответов на поставленные вопросы.

– эссе – письменная форма контроля, выполняемая студентом в произвольной форме. Представляет собой развернутый ответ на поставленный преподавателем вопрос в форме сочинения. Основная цель эссе – развитие у учащихся навыков самостоятельного творческого мышления.

4.1.2. Промежуточная аттестация по дисциплине «Деловой иностранный язык» проводится в форме:

Промежуточная аттестация по дисциплине «Деловой иностранный язык» происходит в формах зачета и экзамена.

Промежуточная аттестация проводится посредством устного опроса учащегося по билетам в форме собеседования, цель которого состоит в выявлении индивидуальных достижений студента в овладении дисциплиной.

Аттестация производится в соответствии со шкалой оценивания результатов обучения.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине «Деловой иностранный язык» осуществляется посредством использования следующих видов оценочных средств:

- устное собеседование;
- лексический зачет;
- выполнение практических заданий.

Устное собеседование (опрос)

Устные собеседования проводятся во время практических занятий и семинаров.

Тематика собеседования должна соответствовать установленной для данного занятия темы. С целью привлечения наибольшего количества студентов к работе и улучшения усвоения материала, необходимо вводить дискуссионные вопросы, направленные на обсуждение заявленных проблем.

При оценивании устных ответов экзаменатором учитывается произношение, беглость речи, знание изученной лексики, умение вести адекватный диалог в режиме реального времени.

Практические задания

Практические задания представляют собой инструмент контроля степени усвоения пройденного материала. К практическим заданиям относятся все виды контрольных работ и разбор практических ситуаций по заданной тематике.

При оценке практических заданий, прежде всего, учитывается знание материала, правильность и логичность ответа, уровень владения речевыми навыками, способность к аргументации ответа, способность к импровизации.

Письменная часть

Примеры письменных контрольных работ

TEXT

Read the article about fashions in management theories.

FOLLOWERS OF FASHION

Like all human activities, management is subject to changing fashions, as is evident in the ebb and flow of ideas about how it should be carried out. Some of these ideas may be classed as genuinely useful and they eventually become integrated into accepted management practice. (0) So, how do we distinguish between the two?

In reality, the difference is not so stark. Most ideas are not wholly bad and few, if any, will be effective in all circumstances. (1)…. This is usually because they are associated with ambassadors who advocate them with great enthusiasm. In this way, an idea which results in performance improvement in one field comes to be seen as something which can be replicated across all businesses. (2)…. At this point, many managers are led to adopt it, often through peer pressure to use this same language, rather than because they have analysed how and if it would work in their organisation.

Business process engineering (BPE) provides a clear example. This began as a method of improving process efficiency, which showed some initial success. (3) ….Michael Hammer, one of its founders, for instance, maintained that it could ‘reverse the industrial revolution’. But it morphed into a tool for laying off staff. (4)….A number of managers, however, axed teams of employees for reasons which would not have stood up to any rigorous examination. The result was that the concept was discredited after a few years.

Other examples could be cited. Yet it is equally possible to make the opposite error by underestimating the importance of a new management concept. (5)…. The key is to keep abreast of trends but apply them critically to each individual business situation.

The most important effect of management theories is probably more subtle. The fact is that pondering such theories and being exposed to powerful writers and speakers is itself motivational. The interest that is generated in how a business is best run can lead to increased productivity of its own accord, especially if (6)…. it works its way down to the shop floor. Employees often become more productive in response to change in the workplace.

The details of the change are of secondary importance; the real motivator is the perceived interest being shown. Likewise, managers become more effective not through following the fine details of the latest management theory but through the increased critical thinking any theory should provoke.

For questions 1−5, choose the best sentence (A−G) to fill the gaps in the text. There is one sentence you will not need.

Example: 0 B

A As momentum gathers, it spawns a range of buzz words, which add to its attraction.
B Others by contrast seem to be fads, which soon disappear.
C Of course, some redundancies were always necessary in the drive to obtain greater efficiency.
D The problem is that many of them become over-hyped and create unrealistic expectations.
E Best management practice at times involves being impervious to what fashion dictates.
F Knowledge management, for example, has had far-reaching effects on business practices even though it has been dismissed more than once as a fad.
G Because it appeared to work, a number of writers and consultants advocated it, often with exaggerated claims.

For questions 6−7, choose the correct answer (A, B or C).

6 What does 'it' in the final paragraph, line 4, refer to?

A interest.
B business.
C productivity

7 What is the writer's main idea in paragraph 5?

A Managers need to be more critical about fashionable management theories.
B The most important thing in any management theory is its effect on employees.
C Taking an interest in any management theory can make managers more effective.

EXERCISES

VOCABULARY

1. For questions 1−15, choose the correct answer (A, B, C or D) to complete each sentence.

Example: I'm afraid you can't C in and interrupt the meeting now.
A cadge B trudge C barge D dodge

1 We always aim to follow best practice and do things by the …….
A paper B letter C book D series
2 This latest proposal will create more ……tape, which will harm the growth of small businesses.
A blue B black C white D red
3 He left the ….. race of business and industry to do voluntary work in Africa.
A horse B rat C dog D mouse
4 In the end, the success of the business all ….. down to supply and demand.
A reduces B boils C cooks D evaporates
5 I was impressed by the efforts they made to make sure the whole programme ran …...
A smoothly B softly C evenly D flatly
6 Clear graphs and visuals on the slides will help you get your point …..
A through B away C across D around
7 You don't really need to understand all the ….. of the various investment portfolios.

A ups and downs B tos and fros C ins and outs D offs and ons

8 Can we just modify the old company brochure or do we have to start again from …..?
A scrape B grate C graze D scratch

9 …..to our conversation yesterday, I am forwarding the information you require.
A Regarding B Further C Reference D Added

1 If we finish all these reports, we might be able to ….. off early.
A knock B tap C hit D rap

2. For questions 16−20, complete the sentences by changing the word in capitals to a suitable form to fill the gap.

Example: We need to encourage collaboration rather than cut-throat *competition* COMPETE

1. Thank you for coming and for all your ideas. I think this has been a highly ….. meeting. PRODUCE
2. As chief executive, you have to be …… for all your decisions ACCOUNT.
3. Stephen is a very dedicated member of staff and his contribution to the project was absolutely …… VALUE
4. How exactly the redundancy programme should work is a …….issue. CONTEND
5. The chair needs to control the meeting and make sure that no one dominates the ... PROCEED

GRAMMAR

1**.** For questions 1−5, rewrite or join the two sentences using the word in brackets. Sometimes you must write one sentence and sometimes two. Make any other changes necessary.

Example: They spent a great deal on advertising. It had little effect. (but)
They spent a great deal on advertising but it had little effect.

1.The brand enjoyed considerable success in Europe. It is still not very well known in the USA. (although)
2. Internet advertising is more targeted while TV advertising has a longer-lasting impact. (however)
3. The weather has been cold. Sales of winter clothing have remained low. (despite)

4. The online survey was completed by far more customers than we expected compared to the relatively low number who returned the feedback questionnaire. (by contrast)
5. Analysts remain cautious about the company's future even though it has performed strongly over the past year. (in spite of)

2. For questions 6−10, choose the correct verb form from the two alternatives.

Example: How many units <u>*have we sold*</u> */ have we been selling* this month?

6. *I've tried / I've been trying* to contact your office four or five times but there is only a voicemail.
7. *We've organised / We've been organising* corporate events for over fifteen years now.
8. There were so many delays I wondered if it would ever happen but *we've finally started / we've finally been starting* on the project now.
9. *Have you always kept / Have you always been keeping* spare stock in that storeroom?
10. *I've used / I've been using* that photocopier while the other one is being repaired.

WRITING

You have received the following memo from your HR manager.

To: Heads of department
From: Scott Anders
Subject: Employee bonus scheme

From next year we will be introducing a new employee incentive scheme. One employee from each department will be awarded either a bonus of J500 or two extra days leave (their choice) as a reward for outstanding performance.

Please communicate this to your staff. We will be meeting on November 6 to firm up details of the scheme. If you have any comments, please pass them on to me before then.

You do not like this scheme and the staff in your department are also against it. Write an email to the HR manager. In your email:

- explain your feelings about the scheme
- say why you are against it
- propose an alternative.

Write 120−150 words.

Устная часть

2 курс

Вопросы к экзамену:

1. Почему для компании важно иметь сильную корпоративную культуру? Какие аспекты корпоративной культуры могут положительно влиять на продуктивность? В компании с какой корпоративной культурой Вы бы хотели работать?
2. Как менеджер может мотивировать сотрудников? Какие самые распространенные ошибки менеджер допускает в руководстве?
3. Какие коммуникативные методы Вы знаете? Верно ли утверждение, что хороший менеджер обладает хорошими коммуникативными навыками?
4. Каковы функции председателя? Как председатель может сделать заседания более эффективными?
5. Расскажите о системе управления взаимодействия с клиентами. На какие сильные и слабые стороны Вы можете указать? Какие преобразования компания может произвести в целях повышения продуктивности?

6. Как устанавливается цена на товар? Кто из сотрудников компании непосредственно вовлечен в это процесс?
7. Почему компания может решить расширить или видоизменить линейку продуктов? Когда не следует этого делать?
8. Какие бренды доминируют на рынке? Какие факторы дают компании конкурентное преимущество?
9. Насколько эффективна реклама в сравнении с другими мероприятиями по продвижению товара? Какой метод рекламы самый эффективный? Как оценить эффективность рекламной кампании?
10. Как интернет может помощь в продвижении товара и услуг? Для каких компаний это может быть выгодно?
11. Чем отличается доклад от коммерческого предложения? Расскажите о структуре доклада.
12. Как повысить эффективность продаж? Аргументы «за» и «против» «холодного обзвона»?

Вопросы к зачету:

1. Что необходимо учитывать при составлении прогноза продаж? С какими проблемами можно столкнуться при составлении неточного прогноза продаж?
2. Как спонсорство может помочь имиджу компании? Спонсорами каких мероприятий компании часто выступают?
3. По каким причинам компании задерживают платежи? Какими проблемами это может обернуться при работе с поставщиками?
4. Как подготовиться к переговорам? Какие проблемы могут возникнуть во время переговоров?
5. Расскажите о типах взаимоотношений между менеджерами и сотрудниками. Чем может быть вызван стресс на работе? Влияют ли стрессовые ситуации на продуктивность?
6. Как изменятся условия работы в будущем? Что происходит в сфере занятости в глобальном масштабе?
7. Какие факторы производительности Вы знаете? Как повысить продуктивность?
8. Что следует учитывать при реорганизации компании? Какие проблемы могут возникнуть с персоналом?
9. Расскажите о корпоративной социальной ответственности. Какова ее связь с корпоративной культурой компании?
10. Назовите причины расширения компании. Каковы преимущества и недостатки освоения новых рынков?
11. С какими проблемами сталкивается компания при выходе на новые рынки? Каковы пути их решения?

12. Как правильно подготовить и провести конференцию?

Лексика для лексического зачета:

Alliance - Союз, альянс
Merger - Слияние компаний
Takeover - Поглощение компании
Acquisition - Слияние
Shareholder value - Акционерная стоимость
Core competence (business) - Основная сфера деятельности
Specification - Технические характеристики
To allocate resources - Распределять средства
To launch a pilot project - Запустить пробный проект
To validate a project - Утверждать проект
Spin-off business - Компания, созданная путем отделения
Contractor - Подрядчик
To bid - Предлагать цену на торгах
To accomplish a goal - Достигать цели
Fundamentals - Основные принципы
To meet deadlines - Уложиться в срок
A facilitator - Координатор
To process information - Обрабатывать информацию
Chairperson - Председатель
Brainstorming - Коллективное обсуждение
Information flow - Поток информации
Dotcom boom - Быстрый рост Интернет-компаний
Vertical integration - Объединение ряда смежных предприятий
Minutes of a meeting - Протокол совещания
Classified ad - Рекламное объявление под к-л рубрикой
To take over business - Возглавить компанию
Time-consuming - Длительный
To subscribe - Зарегистрироваться на сайте, подписаться
Press release - Официальное сообщение для прессы
Coverage - Зона покрытия
Hardware - Техническое обеспечение
Software - Программное обеспечение

To browse - Просматривать сайты

To upload on to the Internet - Загружать (фото, видео, файлы)

3 курс

Темы презентаций к экзамену:

1. Расскажите о самых успешных предпринимателях.
2. Слияния и поглощения компаний.
3. Проблемы малого бизнеса.
4. Стадии рекламной кампании.
5. Новые технологии в бизнесе.
6. Как работает фондовая биржа?
7. В чем секрет успеха франшиз?
8. Мероприятия по продвижению продуктов и услуг на рынке.
9. Виды ценных бумаг.
10. Топ менеджеры (капиталисты и воротилы)

Список дефиниций к экзамену:

1. **Gross profit**	Is your total profit before you pay tax
2. **Supply chain**	Is a series of processes involved in supplying a product to someone
3. **Entrepreneur**	Is someone who uses money to start businesses and make business deals
4. **Revenue**	Is the income from business activities or taxes
5. **Variable cost**	Is a cost that changes according to how much of a product is made
6. **Problem solver**	Is a person who is good at finding solutions to problems
7. **Team player**	Is someone who works well with other people as part of a group
8. **Overtime**	Extra hours that someone works at their job
9. **Consumer**	Is someone who buys and uses goods and services
10. **Stock**	The goods that are available to buy in a shop

Пример типового билета к экзамену по дисциплине:

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Кафедра Национальной экономики
Дисциплина «Деловой иностранный язык»

3 курс 5 семестр

Card №1

1. Text 1. Read, retell and comment on the issue discussed.

2. Speaking point: Why is it important for a company to have a strong corporate culture? What aspects of corporate culture do you think may have a negative or positive effect on performance? What sort of corporate culture would work best for you?

3. Give definitions to five business vocabulary terms.

Заведующий кафедрой /_____/

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

Уровень знаний, умений и навыков определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

4.3.1 Шкала оценивания результатов устных собеседований (опросов) на семинарских занятиях:

Обозначения		Формулировка требований к степени освоения дисциплины
Цифр.	Оценка	
2	Неуд.	Студент показывает недостаточные знания программного материала, не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускается грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на поставленный вопрос или затрудняется с ответом
3	Удовл.	Студент показывает достаточные, но не глубокие знания программного материала; при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании ответа отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. Для получения правильного ответа требуются уточняющие вопросы
4	Хор.	Студент показывает глубокие знания материала, грамотно его излагает, достаточно полно отвечает на поставленный вопрос и дополнительные вопросы, умело формулирует выводы. В то же время при ответе допускает несущественные погрешности
5	Отл.	Студент показывает полные и глубокие знания программного материала, логично и аргументировано отвечает на поставленный вопрос, а также дополнительные вопросы, показывает высокий уровень теоретических знаний.

4.3.2. Шкала оценивания результатов практических заданий (решения практических задач, разбора практических ситуаций) на практических занятиях

Обозначения		Формулировка требований к степени освоения дисциплины
Цифр.	Оценка	
2	Неуд.	Студент неправильно решает практическую задачу, не делает выводов по ее результатам, не может объяснить технологию ее решения, показывает полное незнание теоретических аспектов, на дополнительные, уточняющие вопросы не отвечает.
3	Удовл.	Студент допускает несколько незначительных ошибок в решении практической задачи, делает неполные выводы по ее результатам либо недостаточно аргументирует свое решение; отвечает на вопрос о технологии ее решения, но при ответе допускает неточности, что требует дополнительных вопросов.
4	Хор.	Студент логично и правильно решает практическую задачу, делает грамотные выводы по ее результатам, отвечает на вопрос о технологии ее решения, достаточно аргументирует свое решение, но при ответе допускает погрешности.
5	Отл.	Студент логично и правильно решает практическую задачу, делает грамотные выводы по ее результатам, полно отвечает на вопрос о технологии ее решения, подробно аргументирует свое мнение со ссылками на норму закона, показывает хорошее знание теоретических аспектов.

4.3.3. Шкала оценивания результатов промежуточной аттестации

Обозначения		Формулировка требований к степени освоения дисциплины
Цифр.	Оценка	
2	Неуд.	Студент не имеет необходимых представлений о проверяемом материале; допускает существенные ошибки при ответах на вопросы
3	Удовл.	Знания не структурированы, на уровне **ориентирования**, общих представлений. Студент допускает неточности, приводит недостаточно правильные формулировки, нарушает логическую последовательность в изложении ответа на вопросы
4	Хор.	Знания, умения, владения на **аналитическом** уровне. Компетенции в целом сформированные, но содержащие отдельные пробелы Студент твердо знает материал, грамотно и по существу его излагает, однако допускает несущественные погрешности при ответе на заданный вопрос
5	Отл.	Знания, умения, владения на **системном** уровне. Студент глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно и четко его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, в том числе при видоизменении и решении нестандартных практических задач, правильно обосновывает принятое решение

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Освоение дисциплины «Деловой иностранный язык» предполагает как аудиторную, так и самостоятельную работу студентов.

Аудиторная работа проводится в форме практических занятий. Подготовка к занятиям должна носить систематический характер. Это позволит обучающемуся в полном объеме выполнить все требования преподавателя.

Самостоятельная работа является обязательным компонентом процесса подготовки бакалавров, она формирует самостоятельность, познавательную активность, вырабатывает практические навыки работы с научной литературой.

Общий объем аудиторной и самостоятельной работы определяется учебно-тематическим планом. Изучение дисциплины завершается зачетом (на первом этапе), экзаменом (на втором этапе).

Успешное изучение дисциплины требует посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения учебных заданий преподавателя, ознакомления с основной и дополнительной литературой.

5.1. Методические указания для обучающихся по подготовке к практическим занятиям

Практические занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов и эссе, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

При подготовке к практическому занятию, обучающемуся необходимо:

- до очередного практического занятия по конспекту лекций и рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующий теме занятия;

- в начале занятия задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;

- в ходе семинара давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов;

- на практическом занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

Студентам, пропустившим практическое занятие, либо не подготовившимся к нему, рекомендуется не позже чем в 2-недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме занятия.

Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся.

Основной целью самостоятельной работы студентов является улучшение профессиональной подготовки обучающихся, направленное на формирование действенной системы фундаментальных и профессиональных знаний, умений и навыков, которые они могли бы свободно и самостоятельно применять в практической деятельности.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Деловой иностранный язык» способствует более глубокому усвоению изучаемого курса и проводится в следующих видах:

- подготовка к занятиям в соответствии с заданиями на самостоятельную работу с использованием конспекта лекций, материалов практических занятий и приведенных ниже источников литературы;
- выполнение индивидуальных домашних заданий;
- подготовка к промежуточной аттестации.

Приступая к изучению той или иной темы, выделяемой по предметно-систематизированному принципу, необходимо по отдельности и последовательно рассмотреть каждую из частей, из которых состоит тема. При изучении курса, обучающиеся должны уметь пользоваться научной литературой для самостоятельной подготовки к занятиям.

Моделирование самостоятельной работы обучающихся:

1. Повторение пройденного теоретического материала.
2. Установление главных вопросов темы.
3. Определение глубины и содержания знаний по теме, составление тезисов по теме.
4. Упражнения, решение учебных заданий.
5. Анализ выполняемой деятельности и ее самооценка.
6. Приобретение умений и навыков.
7. Составление вопросов по содержанию материала.

В ходе самостоятельной работы студент может:

- освоить теоретический материал по изучаемой дисциплине (отдельные темы, вопросы тем, отдельные положения и т. д.);
- закрепить знания теоретического материала, используя необходимый инструментарий, практическим путем (выполнение тестов);
- применить полученные знания и практические навыки для анализа ситуации и выработки правильного решения (подготовка к групповой дискуссии, письменный анализ конкретной ситуации);
- использовать полученные знания и умения для формирования собственной позиции, теории, модели.

5.2. Методические указания по подготовке обучающихся к промежуточной аттестации

Подготовка к промежуточной аттестации осуществляется студентом самостоятельно с использованием перечня вопросов к промежуточной аттестации, конспекта лекций по дисциплине и рекомендованных источников литературы.

В период подготовки к промежуточной аттестации студенты вновь обращаются к пройденному учебному материалу. При этом они не только укрепляют полученные знания, но и получают новые. Подготовка студента к промежуточной аттестации включает в себя два этапа:

- самостоятельная работа в течение семестра;
- непосредственная подготовка в дни, предшествующие промежуточной аттестации по темам курса.

Основным источником подготовки к промежуточной аттестации является конспект лекций, где учебный материал дается в систематизированном виде, основные положения его детализируются, подкрепляются современными фактами и информацией, которые в силу новизны не вошли в опубликованные печатные источники. В ходе подготовки к промежуточной аттестации студентам необходимо обращать внимание не только на уровень запоминания, но и на степень понимания излагаемых проблем.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1 Основная литература

1. Business Benchmark: Advanced, Guy Brook-Hart, 2013.
2. Academic Skills through Cases in American Studies. Е.В. Талалакина, И.В. Якушева, 2011.
3. David Cotton «Keys to Management», Longman, 2011.

6.2. Дополнительная литература

1. Facets of America: American Studies for upper-intermediate and advanced ESL students. М.А. Марей, Е.В. Нагорная, Е.В. Талалакина. Спутник, Москва, 2009.
2. Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe «Market Leader» (advanced), Longman, 2013.
3. John Allison, Rachel Appleby, Edward de Chazal «The Business» (advanced), Macmillan, 2013.
4. Raymond Murphy. English Grammar in Use. Cambridge University Press, 2017.

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Самостоятельная работа студентов 3-4 курсов включает в себя следующие формы:

а) обязательная самостоятельная работа студентов (СРС) под руководством преподавателя, выполняемая во внеаудиторное время и предусматривающая использование новейших средств информации, а именно:

- выполнение заданий, рекомендованных учебными пособиями;
- выполнение тестовых заданий, представленных в печатном и компьютерном виде;
- работа с лингафонными курсами;
- просмотр видеофильмов;
- проведение кейс-анализа;
- выполнение заданий мультимедийных курсов.

б) индивидуальная самостоятельная работа студентов под руководством преподавателя, предполагающая также индивидуальные консультации, в частности:

- работа с использованием оригинальных источников (обзоры статей по узкой специальности, составление аннотаций и рефератов, подготовка PowerPoint презентаций с использованием СДП);
- работа с мультимедийными курсами.

в) внеаудиторная самостоятельная работа, включающая:

- подготовку к участию в деловых беседах, конференциях, круглых столах, дискуссиях, в том числе с участием зарубежных специалистов;
- участие в олимпиадах по иностранному языку в своем и других вузах;
- чтение художественной литературы, просмотры художественных фильмов, посещение выставок и др.;
- ознакомление с лингвострановедческой и культурологической информацией;
- работу с Интернет-ресурсами.

В режим обязательной и индивидуальной СРС под руководством преподавателя выносятся задания, направленные на автоматизацию языковых фонетических, грамматических, лексических навыков и на ознакомление с определенной профессионально значимой информацией, предъявляемой на иностранном языке. Главным требованием при отборе учебных материалов является их аутентичность.

6.4. Интернет-ресурсы

http://www.c-culture.ru
http://www.kommersant.ru/sf/
www.businessweek.com
http://www.entrepreneur.com/
www.ft.com
http://www.fastcompany.com/

http://ceoworld.biz/ceo
http://www.inc.com
http://online.wsj.com/public/page/news-business-us.html
http://www.thechief.ru http://biztimes.ru

6.5. Иные источники

Подкасты

1. The Economist Radio (All audio: https://itunes.apple.com/ru/podcast/the-economist-radio-all-audio/id151230264?mt=2
2. Business Skills 360 Podcast for Business English: https://itunes.apple.com/ru/podcast/business-skills-360-podcast/id465088372?mt=2
3. Business English Pod :: Learn Business English: https://itunes.apple.com/ru/podcast/business-english-pod-learn/id206603090?mt=2
4. English Vocabulary for Business Video Vocab: https://itunes.apple.com/ru/podcast/english-vocabulary-for-business/id363384247?mt=2

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Аудиовизуальные средства обучения: CD проигрыватели, магнитофоны, видеомагнитофон, DVD проигрыватель	–Используются для реализации принципа наглядности, восполняют отсутствие языковой среды, повышают мотивацию. -Используются для развития навыков аудирования, говорения, письма.
Проектор, ноутбук	-Используются для демонстрации презентаций, подготовленными преподавателями и студентами. -Используются для демонстрации видеоматериалов.
Microsoft office (Power Point)	-Используется для подготовки презентаций