

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

Факультет «Высшая школа корпоративного управления»

(наименование факультета)

Кафедра международной коммерции

(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры

международной коммерции

Протокол от «02» сентября 2019 г.

№ 1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ФТД.В.01 «Английский язык в профессиональной деятельности»

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.06 Торговое дело

(код, наименование направления подготовки)

«Технологии продаж в современном бизнесе»

(профиль)

Бакалавр

(квалификация)

Очная

(форма обучения)

Год набора – 2020

Москва, 2019 г.

Автор (ы)-составители

Старший преподаватель

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

Фадеева А.Б.

(ФИО)

Заведующий кафедрой

Международная коммерция

(наименование кафедры)

д.э.н., профессор

(ученая степень и (или) ученое звание)

Саламатов В.Ю.

(ФИО)

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

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

1.1. Дисциплина ФТД.В.01 «Английский язык в профессиональной деятельности» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК -6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	ПК -6.3	Способность осуществлять деловую переписку на иностранном языке, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции
		ПК -6.4	Способность к успешной межкультурной коммуникации
		ПК -6.5	Готовность к приобретению практических навыков самостоятельной работы по организации коммуникативной, коммерческой и организационной работы с деловыми партнерами

1.2. В результате освоения дисциплины ФТД.В.01 «Английский язык в профессиональной деятельности» у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
--	--------------------------------------	---------------------

ПС-06.029 Е/03.7 Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	ПК -6.3	<p>на уровне знаний: Трудовое законодательство Российской Федерации Способы поддержки и мотивации сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Основы деловой этики Основы маркетинга Методы управления персоналом Основы менеджмента продаж Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации</p> <p>на уровне умений: Руководить группой сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Правильно распределять задания между сотрудниками, занимающимися продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Определять цели и приоритеты поставленных персоналу задач Систематизировать контроль выполнения поставленных задач Создавать мотивации персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Оценивать ситуацию и принимать решения в условиях неопределенности исходных данных Анализировать экономическую информацию</p>
---	---------	---

		<p>на уровне навыков:</p> <p>Постановка задач персоналу, занимающемуся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Распределение обязанностей среди персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Планирование рабочего графика персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Координация деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Контроль сроков и результатов выполнения работ</p>
<p>ПС-08.009</p> <p>A/01.6 - поиск контрагентов и проведение переговоров с потенциальными контрагентами</p>	ПК -6.4	<p>на уровне знаний: Правовые основы заключения договоров</p> <p>Основы системного анализа и принятия решений</p> <p>Рынок факторинговых услуг и продуктовый ряд</p> <p>Методы проведения маркетинговых исследований</p> <p>Технологии продаж</p> <p>Процедура и принципы ценообразования в организации</p> <p>Информационные технологии и базы данных</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Анализировать информацию и принимать решения</p> <p>Работать с поисковыми системами в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p> <p>Выявлять потребности клиента, работать с возражениями</p> <p>Подготавливать и проводить презентации</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Исследование и анализ факторинговых услуг</p> <p>Проведение переговоров с потенциальными контрагентами</p>
ПС-08.009		

D/04.8 Развитие внешних связей	ПК -6.5	<p>на уровне знаний: Подготавливать запросы, обращения по вопросам применения (развития) факторинга Исполнять представительские функции и публично выступать Основы теории и методы взаимодействия с инвесторами Основы теории и практики связей с общественностью Правила подготовки публичных выступлений</p> <p>на уровне умений: Планировать и проводить программу развития внешних связей Использовать методы и средства связей с общественностью</p> <p>на уровне навыков: Представление интересов подразделения кредитной организации по факторингу в органах государственного управления Представление интересов подразделения кредитной организации по факторингу в профессиональных ассоциациях (союзах) и объединениях работодателей Представление интересов подразделения кредитной организации по факторингу при взаимодействии с акционерами и инвесторами</p>
--------------------------------	---------	---

2.Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина ФТД.В.01 «Английский язык в профессиональной деятельности» в соответствии с учебным планом направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Технологии продаж в современном бизнесе» изучается в 6, 7, 8-м семестрах на 3-м и 4-м курсе качестве факультативной дисциплины.

Дисциплина ФТД.В.01 «Английский язык в профессиональной деятельности» опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области значений новых лексических единиц, связанных с тематикой данного этапа обучения и соответствующими ситуациями общения, в том числе оценочной лексики, реплик-клише речевого этикета, отражающих особенности культуры стран изучаемого языка; значений изученных грамматических явлений в расширенном объёме (видо-временные, неличные и неопределённо-личные формы глагола, формы условного наклонения, косвенная речь/косвенный вопрос, побуждение, согласование времён); страноведческой информации из аутентичных источников, обогащающих социальный опыт студентов: сведения о стране изучаемого языка, их науке и культуре, исторических и современных реалиях, общественных деятелях, месте в мировом сообществе и мировой культуре, языковые средства и правила речевого поведения в соответствии со сферой общения и социальным статусом партнёра, а также на приобретенные ранее умения и навыки владения устными и письменными способами общения с представителями других стран, ориентацией в современном многоязычном мире; использования иноязычных источников информации (в том числе Интернета), необходимых в образовательных и самообразовательных целях; владения широким запасом необходимой лексики, в том числе идиоматическими

выражениями и языковыми клише.

Дисциплина ФТД.В.01 «Английский язык в профессиональной деятельности» является опорой при прохождении производственной практики, НИР и написания ВКР.

Общая трудоемкость дисциплины 6 зачетных единиц (216/162 час.)

По дисциплине ФТД.В.01 «Английский язык в профессиональной деятельности» выделяется (академический час./астрономич.час.):

на контактную работу с преподавателем выделяется 108/81 час, в том числе:

- практические занятия – 108/81

на самостоятельную работу обучающихся – 108/81 час

Форма промежуточной аттестации – три зачета.

3.Содержание и структура дисциплины

Структура дисциплины Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час./астрономич.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								
Тема 1.	Введение, обзор требуемых навыков для освоения курса	24			12		12	О, Э, Д
Тема 2.	Структура компаний и правовые формы собственности в бизнесе.	24			12		12	О, Э, Д
Тема 3.	Маркетинг	24			12		12	О, К
Тема 4	Управление персоналом	24			12		12	О, Э, Д
Тема 5.	Международный бизнес	24			12		12	О,Э
Тема 6	Переговоры	24			12		12	О, К
Тема 7.	Аутсорсинг	24			12		12	О, Д
Тема 8.	Информационные технологии	24			12		12	О, Д

	бизнесе						
Тема 9	Слияния и поглощения.	24			12		12 О, Д
Промежуточная аттестация							Три зачета
Всего:		216/ 162 6			108/81 3		108/81 3

**формы текущего контроля успеваемости: контрольные работы (К), опрос (О), эссе (Э. доклад с дискуссией (Д)).*

Содержание дисциплины

Тема 1. Введение, обзор требуемых навыков для освоения курса. Introduction. The basic academic and communication skills essential for this course.

Introduction into the course: outline of the topics to be covered. The essential academic and communication skills for this course: reading, summarizing, discussion, making a presentation, vocabulary development. The reading skill includes skim-reading and scanning of the texts. Students have to learn how to get a better understanding of the texts and presented issues by asking questions, paraphrasing, exchanging opinions, sharing experiences and participating in discussions. Students have also learn how to extract the main idea from the article, identify the key words and phrases, present articles in a form of a summary (orally and in writing). A special attention is paid to the development of the presentation skills of the students. The students have to learn how to plan and organize their presentations, prepare content and visual support, and practise public speaking and presenting skills.

Assignment 1.1: a presentation on a company of choice (individual presentation by each student)

Тема 2. Структура компаний и правовые формы собственности в бизнесе. Company structure and legal forms of ownership.

Different types of business ownership: soles proprietorship, different forms of partnerships, limited liability companies LTD and PLC). Company formation. Company structure. Shareholders, the board of directors, the chairman and the CEO.

Тема 3. Маркетинг. Marketing.

Definition of marketing. Customers and markets. Market segmentation. Target markets. Marketing mix: 4Ps of marketing: Product, Price, Promotion, Place. Marketing research: primary research and secondary research. Selection of reliable sources for secondary research. Two basic types of primary marketing research: quantitative and qualitative.

Assignment 3.1: A group presentation on the business idea and the marketing mix (an original business idea for each sub-group of students)

Assignment 3.2: An essay on an example of “green” (ecological, organic, ethical, etc.) business.

Тема 4. Управление персоналом. Human Resources Management.

Definition of Human Resources Management, the main issues it usually deals with: hiring, performance management, performance evaluation, promotion, career planning, compensation, safety, benefits, employee motivation, communication, training, redundancy.

Recruitment process: sourcing, screening and selection of the candidates for job vacancies. Four main types of recruitment agencies: employment agencies, recruitment websites and job search engines, “headhunters” for executive and professional recruitment, and in-house recruitment.

Job application process. Preparation of a CV. Job interviews.

Assignment 4.1a: A summary of the text “The hidden costs of layoffs” (p.40 - 42) **or**

Assignment 4.1b: An essay analysing the text “Drive to prove human resources is “all emperor’s new clothes” (p.43 - 45)

Assignment 4.2: CV preparation and presentation in class.

Assignment 4.3: Group activity: a simulation of a job interview.

Тема 5. Международный бизнес. International Business.

Definition of international business. International vs domestic trade. International trade as an important source of economic revenue. Gross Domestic Product (GDP). Import, export, cross-border transactions. Additional costs of international trade: import/ export tariffs, time costs and costs associated with country differences (language, legal system, different culture, etc). The risks of international trade: economic risks and political risks.

Bilateral treaties in international business. The concept of free trade. Regulation of international trade. World Trade Organization (WTO), North American Free Trade Agreement (NAFTA) and General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

Export/import barriers in the international trade: import/ export quota, tariff barriers. Non-tariff barriers: government laws, regulations, restrictions or specific requirements.

Expansion overseas: buying foreign companies and famous brands.

Assignment 5.1: An essay reflecting a possible acquisition of a famous European/ American brand by a Chinese company.

Тема 6. Переговоры. Negotiations.

The main principles of negotiations in business. The influence of culture differences on the negotiations in international trade.

Assignment 6.1: A group activity: a simulation of international negotiations.

Тема 7. Аутсорсинг. Outsourcing and offshoring.

Definition of outsourcing. The main reasons for outsourcing: a possibility for a company to be focused on its core competences, cost reduction and higher efficiency, access to special resources or capabilities.

Business process outsourcing (BPO) it’s the outsourcing of non-core activities such as IT support, call centres, customer service, accounting and payroll.

Offshoring – outsourcing of business functions/ tasks to another country. Gains and hidden costs of offshoring.

Тема 8. Информационные технологии в бизнесе. Information Technologies in business.

Information technologies in business. Electronic business. Vertical (production, procurement, etc) and horizontal activities (marketing, sales, HRM, etc) of a company. Enterprise Resource Planning (ERP) as a tool coordinating all the activities of a company, both vertical and horizontal.

E-Commerce. Brick-and-mortar shops vs internet (online) shops. Front office and back office operations in e-commerce.

Assignment 8.1: A group presentation of a business related Information system based on original ideas of each sub-group.

Тема 9. Слияния и поглощения. Mergers and Acquisitions.

Mergers & Acquisitions (M&A). Acquisition of a target company vs merger of equals. Negative connotations of a takeover. The reasons for an M&A deal. The gains of an M&A through synergy. Difficulties associated with M&A process.

Doing the deal: the process of M&A deals and their regulations.

2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и 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 ФТД.В.01 «Английский язык в профессиональной деятельности» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Введение, обзор требуемых навыков для освоения курса	Опрос, доклад с дискуссией, эссе
Структура компаний и правовые формы собственности в бизнесе	Опрос, доклад с дискуссией, эссе
Маркетинг	Опрос, контрольная работа
Управление персоналом	Опрос, доклад с дискуссией, эссе
Международный бизнес	Опрос, эссе
Переговоры	Опрос, контрольная работа
Аутсорсинг	Опрос, доклад с дискуссией, эссе
Информационные технологии в бизнесе	Опрос, доклад с дискуссией, эссе

Слияния и поглощения.	Опрос, доклад с дискуссией, эссе
-----------------------	----------------------------------

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме: устных зачетов.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

1. Членство России в организациях международной торговли и региональных блоках.
2. Правовые формы организации бизнеса за рубежом (страна по выбору студента).
3. Стратегия компании (компания по выбору студента).
4. Система управления компанией (страна, масштаб компании и отрасль по выбору студента)
5. Организационная архитектура международной компании (по выбору студента).
6. Способы выхода на международный рынок: обзор, возможности и ограничения.
7. Прямые иностранные инвестиции в России. Наиболее распространенные типы прямого иностранного инвестирования в России.
8. Прямые иностранные инвестиции России в других странах.
9. Маркетинг в зарубежной компании: технологии и опыт (компания по выбору студента).
10. Слияния и поглощения: роль в трансформации современного международного бизнеса.
11. Слияния и поглощения: процедура, возникающие сложности и способы их решения на примере любых компаний.
12. Аутсорсинг в международном бизнесе: основные формы, плюсы и минусы.
13. Наиболее распространенные информационные системы в современном бизнесе: обзор (одна система на выбор студента)

Примерные задания контрольных работ по дисциплине:

ЗАДАНИЕ 1. Напишите по-английски эквиваленты следующих словосочетаний:

1. to help the patient
2. affecting his health
3. associated with his illness
4. almoner
5. co-operation between doctor and almoner
6. the growing proportion of old people
7. there appear to be more patients with social problems
8. is closely integrated with

ЗАДАНИЕ 2. Заполните пропуски предложениями, где это необходимо. Переведите предложения на русский язык:

1. ... a recent joint meeting ... of representatives ... of the Royal Colleges of Physicians, Surgeons, Obstetricians and Gynaecologists and the College of General Practitioners, ...

representatives of the Institute of Almoners, the following statement ... the contribution of social work to medical care was agreed.

2. The purpose ... medical social work is to help the patient to recognize and overcome personal and environmental disabilities.

3. ... a relationship ... the almoner, a patient or his family may be helped to define difficulties.

4. The recognition ... medical social problems and the selection ... patients who need social help is a matter requiring close co-operation ... doctor and almoner.

5. Many basic material needs are now met ... the National Health Service.

6. Other factors appear to be leading ... changes ... the nature ... medical social problems.

7. ... addition there appear to be more patients ... social problems arising ... coronary thrombosis and peptic ulcer than ... such conditions as tuberculosis and venereal disease.

8. There is a growing emphasis ... medical thinking ... the interplay ... physical illness and social and personal factors.

Примерные темы докладов, презентаций и задания для групповых дискуссий (формирование компетенции ПК- 6)

Текущий контроль успеваемости осуществляется оценкой заданий, включенных в план программы: эссе, индивидуальных и групповых презентаций, а также участия в групповых упражнениях и дискуссиях (игровых симуляциях).

Данные работы оцениваются по следующей шкале (указаны максимально возможные оценки):

- Эссе – 6 баллов
- Индивидуальные и групповые презентации с подготовкой дома – 9 баллов
- Участие в групповых дискуссиях – 6 баллов

1. The study of international business is fine if you are going to work in a large multinational enterprise, but it has no relevance for individuals who are going to work in small firms." Evaluate this statement.

2. "Ultimately, the study of international business is no different from the study of domestic business. Thus, there is no point in having a separate course on international business." Evaluate this statement.

4. You are working for a company that is considering investing in a foreign country. Investing in countries with different traditions is an important element of your company's long-term strategic goals. As such, management has requested a report regarding the attractiveness of alternative

countries based on the potential return of FDI. Accordingly, the ranking of the top 25 countries in terms of FDI attractiveness is a crucial ingredient for your report. A colleague mentioned a potentially useful tool called the "FDI Confidence Index" which is updated periodically. Find this index and provide additional information regarding how the index is constructed.

5. Free market economies stimulate greater economic growth, whereas State-directed economies stifle growth. Discuss.

6. You are the CEO of a company that has to choose between making a \$100 million investment in the Czech Republic or Poland. Both investments promise the same long-run return, so your choice is driven by risk considerations. Assess the various risks of doing business in each of these nations. Which investment would you favor and why?

7. Use the GlobalEDGE site. One way that experts analyze conditions in emerging markets is through the use of economic indicators. The Market Potential Index (MPI) is a yearly study conducted by the Michigan State University Center for International Business Education and Research (MSUCIRER) to compare emerging markets on a variety of dimensions. Provide a description of the indicators used in the index. Which of the indicators would have greater importance for a company that markets laptop computers? Considering the MPI rankings, which developing countries would you advise such a company to enter first.

8. You are a senior manager in an automobile company considering whether to invest in production facilities in China, Kazakhstan, or Thailand. These facilities will serve local market demand. Evaluate the benefits, costs, and risks associated with doing business in each nation. Which country seems the most attractive target for foreign direct investment? Why.'

9. Outline why the culture of a country might influence the costs of doing business in that country. Illustrate your answer with examples. Do you think that business practices in the EU or USA or Japan are likely to differ from business practices in Russia.' If so, how?

10. What are the implications for international business of differences in the dominant religion or ethical system of a country?

11. Choose two countries that appear to be culturally diverse. Compare the cultures of those countries and then indicate how cultural differences influence (a) the costs of doing business in each country, (b) the likely future economic development of that country, and (c) business practices.

12. Use the globalEDGE™ site to complete the following exercise. You are preparing for a business trip to Chile where you will need to interact extensively with local professionals. Therefore, you should consider collecting information regarding local culture and business habits prior to your departure. A colleague from Latin America recommends you visit the "Centre for Intercultural Learning" and read through the country insights provided for Chile. Prepare a short

description of the most striking cultural characteristics that may affect business interactions in this country.

13. Typically, cultural factors drive the differences in business etiquette encountered during international business travel. In fact, Middle Eastern cultures exhibit significant differences in business etiquette when compared to Western cultures. Prior to leaving for your first business trip to the region, a colleague informed you that a guide to business etiquette around the world may help you. Using the globalEDGE website, find five tips regarding business etiquette in the Middle Eastern country of your choice.

14. What are the potential costs of adopting a free trade regime? Do you think governments should do anything to reduce these costs.' What?

15. The world's poorest countries are at a competitive disadvantage in every sector of their economies. They have little to export. They have no capital; their land is of poor quality; they often have too many people given available work opportunities; and they are poorly educated. Free trade cannot possibly be in the interests of such nations. Discuss.

16. The WTO's International Trade Statistics is an annual report that provides comprehensive, comparable, and up dated statistics on trade in merchandise and commercial services. This report allows for an assessment of world trade by country, region, and main product or service categories. Using the most recent statistics available, identify the top five countries that lead in the export and import of merchandise, respectively.

17. Food is an integral part of understanding different countries, cultures, and lifestyles. In fact, your company is interested in importing wine to Russia. However, you must first identify which suppliers can provide specific types of wine for your burgeoning dinner cruise business. After searching the supplier directory, use specific criteria to compare the profiles of companies supplying both red and while. Decide which supplier is- best for your company. Be sure to justify your conclusion.

18. Governments sometimes use trade policy to support their foreign policy objectives. A government may grant preferential trade terms to a country with which it wants to build strong relations. Trade policy has also been used several times to pressure or punish "rogue states" that do not abide by international law or norms. How has trade policy been used towards Russia after Crimea became part of Russia? Have these policies been successful? What were the objectives of those policies?

19. You are an employee of a firm that produces cell phones in Thailand and then exports them to Russia and other countries for sale. The cell phones were originally produced in Thailand to take advantage of relatively low labor costs and a skilled work force. Other possible locations considered at the time were Malaysia and Hong Kong. Russian

government decides to impose punitive 100 percent ad valorem tariffs on imports of cell phones from Thailand to punish the country for administrative trade barriers that restrict Russian exports to Thailand. How should your firm respond? What does this tell you about the use of targeted trade barriers?

20. The European subsidiary of your company is considering exporting its products to Egypt. Yet, management's current knowledge of this country's trade policies and barriers is limited. Before your company's management decides to export, a more detailed analysis of the political and economic conditions in Egypt is required. In fact, you have heard that the Market Access Database may be a good place to start. Begin your search and identify Egypt's current import policies with respect to fundamental issues such as tariffs and restrictions. Prepare an executive summary of your findings.

21. The number of member nations of the World Trade Organization (WTO) has increased considerably in recent years. As a global international organization, some nonmember countries have observer status in the WTO. Such status requires accession negotiations to begin within five years of attaining this preliminary position. Identify the current total number of WTO members. Also, prepare a list of current observer countries. Do you notice anything in particular about the countries that have observer status?

22. FDI in Russia: Do some research and find out what countries are the major sources of FDI in Russia. What countries are the targets of Russian outward FDI?

23. Come up with a business plan and decide on an entry strategy for your firm: export, licensing etc. Justify your choice. This is a group activity. Each group presents its own project.

24. Greenfield venture or acquisition? Based on the case provided by your teacher decide what is the best option for FDI in this case.

25. Your company is seeking to expand by opening new customer representative and sales offices in the European Union (EU). The size of the investment is significant, and top management wishes to have a clearer picture of the current and probable future status of the EU. After evaluating the state of the EU based on the statistics and publications available, prepare an executive summary describing the features you consider as crucial in completing your report.

26. The quality of life in specific markets sometimes is impacted by the country's financial and fiscal policies. As such, the Global Financial Stability Report is a semi annual report published by the International Capital Markets division of the International Monetary Fund (IMF). The report provides a regular assessment of global financial markets. As such, locate and download the latest report to give an overview of the most important issues under discussion.

27. What do you see as the main organizational problems that are likely to be associated with implementation of a transnational strategy?

28. The globalization of international corporations impacts the product and service options available to customers. Several classifications and ranking of international corporations are prepared by a variety of sources. Find the Global 2000 rankings published by Forbes and identify the criteria used in evaluating top global companies, paying particular attention to the home countries, industries and asset level represented. Based on the data gathered, what generalizations can you make?

29. The top management of your company, a manufacturer and marketer of wireless devices has decided to pursue international expansion opportunities in Eastern Europe. In order to achieve some economies of scale, your strategy is to minimize local adaptation. Focus on the Eastern European country of your choice and prepare a report of which features of the product make adaptation to local conditions essential.

30. The choice of strategy for an international firm must depend on the comparison of the benefits of that strategy (in terms of value creation) compared to the costs of implementing it. For some firms, it may be logical to pursue a localization strategy, others a global or international strategy, and still others a transnational strategy. Is this statement correct?

31. What is the most appropriate organizational architecture for a firm with a global strategy?

32. A small firm has developed valuable new technology products using its unique biotechnology know-how is trying to decide how best to enter the foreign market. The cost of investing in manufacturing facilities will be great but possible. If these are the firm's only options which would you advice to choose and why?

- Manufacture the products at home and let foreign agents do the marketing.
- Manufacture the products at home and set up a wholly-owned subsidiary in the foreign country to manage marketing.
- Enter into an alliance with a large foreign pharmaceutical company. The products will be manufactured in the foreign country by the 50/50 joint venture and marketed by the European firm.

33. The Entrepreneur Magazine annually publishes a ranking of the Top Global Franchises. Provide a list of top ten companies that pursue franchising as a mode of international expansion. Study one of these companies in detail and provide a description of its business model, its international expansion patterns, and the support and training offered by the franchiser. Are there areas where improvement can be made? Justify your answer.

34. The US commercial service prepares reports known as the Country Commercial Guides for countries of interest to U.S. investors. Use the country commercial guide for Russia and gather information on its mining and energy industry.

35. A firm must decide whether to make a component part in-house or to contract it out to an independent supplier. Manufacturing the part requires a nonrecoverable investment in specialized assets. The most efficient suppliers are located in countries where currency rates are expected to appreciate over the next decade. What are the pros and cons of (a) manufacturing the part in-house (b) outsourcing manufacturing to an independent supplier? Which option would you recommend? Why?
36. You are a marketing manager for a manufacturer of children's wooden toys. You are considering entering the European foreign market. Your CEO thinks that the advertising message that has been effective in Russia will be fine in Europe. She also believes that the pricing decisions can be delegated to foreign managers. Why can she be wrong?
37. You are the marketing manager of a food products company that is considering entering the Indian market. The retail system in India tends to be very fragmented. Also, retailers and wholesalers have very strong long-term ties with Indian food companies. These ties make access to distribution channels difficult. What distribution strategy would you advise your company to pursue? Why?
38. The consumer purchase of specific brands is an indication of the relationship that is developed over time between the company and its customers. Find the most recent ranking of global brands. Identify the criteria used. Which countries appear to dominate the top 100 brand list? Prepare a short report identifying the countries that possess global brands and the reasons for success.
39. Part of developing long-term Research and Development strategy (R&D) is to locate facilities in countries which are widely known to be competitive. Your company seeks to develop R&D facilities in Asia to become more competitive. A publication which evaluates economies based on their competitiveness is the Global Competitiveness report. Find this report and make a presentation for top management that presents the benefits and drawbacks of 5 top Asian companies listed.
40. *Fortune* conducts an annual survey and publishes the rankings of its Most Admired Companies in the world. Find the most recent ranking and determine the methodology used in determining which companies are the most admired. Prepare a summary of the strategic and organizational success factors involved in the survey.
41. Business people don't understand IT and IT people don't understand business. Evaluate the statement.

Примерные темы эссе

1. Правовые формы организации бизнеса за рубежом (страна по выбору студента).

2. Система управления компанией (страна, масштаб компании и отрасль по выбору студента)
3. Маркетинг в зарубежной компании: организация и функции (компания по выбору студента)
4. Принципы управления персоналом в крупных зарубежных компаниях (обзор и сравнительная характеристика)
5. Аутсорсинг и его роль в международном бизнесе.
6. Обзор основных форм аутсорсинга
7. Слияние и поглощение: процедура и роль в трансформации современного бизнеса

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК -6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	ПК -6.3	Способность осуществлять деловую переписку на иностранном языке, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции
		ПК -6.4	Способность к успешной межкультурной коммуникации
		ПК -6.5	Готовность к приобретению практических навыков самостоятельной работы по организации коммуникативной, коммерческой и организационной работы с деловыми партнерами

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК -6.3	<p>Применяет принципы и закономерности проведения деловых переговоров, встреч, совещаний, публичных выступлений, телефонного делового общения на иностранном языке</p> <p>Использует особенности ведения переговоров с зарубежными деловыми партнерами</p> <p>Применяет знания основ делового протокола и деловой этики</p>	<p>Корректно применяет принципы и закономерности проведения деловых переговоров, встреч, совещаний, публичных выступлений, телефонного делового общения на иностранном языке</p> <p>Грамотно использует особенности ведения переговоров с зарубежными деловыми партнерами</p> <p>Корректно применяет знания основ делового протокола и деловой этики</p>
ПК -6.4	<p>Умение осуществлять деловое общение в письменной форме, а также изучать и составлять деловую корреспонденцию и документацию (анкеты, электронные сообщения, письма, пресс- релизы, бизнес-планы).</p>	<p>Продемонстрировано знание:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. требований, предъявляемых к оформлению различных видов деловой корреспонденции; 2. национальных особенностей содержания, структуры и стиля различных видов деловой корреспонденции; 3. способ выражения различных коммуникативных намерений. <p>Продемонстрировано умение:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. оформлять различные виды корреспонденции (начало, основная часть, заключение); 2. структурировать и адекватно излагать содержание делового документа; 3. использовать адекватные фразы для выражения различных коммуникативных намерений в разных видах корреспонденции; 4. соблюдать официальный, нейтральный и неофициальный стили различных видов деловой корреспонденции. 5. написать анкету, деловые и неформальные письма, электронные сообщения, отчет, бизнес-план.

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК -6.5	<p>Знание классификации и типов договоров в коммерческой деятельности, принципов и параметров оценки их эффективности.</p> <p>Умение оценивать эффективность коммуникаций с деловыми партнерами с учетом условий и возможностей международной маркетинговой среды.</p>	<p>Применяет различные виды маркетинговых коммуникаций и подходы к выбору стратегических решений по использованию маркетинговых коммуникаций;</p> <p>формулирует эффективные рекламные аргументы при продаже товаров; планирует комплекс маркетинговых коммуникаций;</p> <p>Владеет технологиями интегрирования средств маркетинговых коммуникаций в целостную программу; выбирает инновационные методы, средства и технологий в коммуникативной деятельности.</p> <p>Продemonстрированы навыки заключения договоров и контроля над их исполнением.</p> <p>Продemonстрирована готовность к выстраиванию коммуникативной политики в международном маркетинге.</p>

4.3.2. Типовые оценочные средства

Промежуточная аттестация в форме зачетов предполагает устный ответ по изученным в курсе темам и выполнение задания с последующей дискуссией по нему.

Перечень тем:

1. Структура компаний и правовые формы собственности в бизнесе
2. Маркетинг

3. Управление персоналом
4. Международный бизнес.
5. Переговоры
6. Аутсорсинг
7. Информационные технологии в бизнесе
8. Слияния и поглощения

Примеры оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине «Английский язык в профессиональной деятельности» (фрагмент)

ЗАДАНИЕ 1. Составьте вопросы к выделенным словам и переведите их на русский язык:

1. The purpose of medical social work is to help the patient to recognize and overcome personal and environmental disabilities.
2. A patient or his family may be helped to define difficulties.
3. There appear to be more patients with social problems arising from coronary thrombosis and peptic ulcer than from such conditions as tuberculosis and venereal disease.
4. There is a growing emphasis in medical thinking on the interplay between physical illness and social and personal factors.
5. Developments have taken place in training so as to equip almoners to contribute more fully to medical care.
6. Education for social work now includes study not only of the social sciences, but also of the principles and methods of professional practice.
7. An almoner's training is now more closely integrated with training for social work in other fields.

ЗАДАНИЕ 2. Поставьте глаголы в скобках в нужное время и залог. Переведите предложения на русский язык.

1. The following statement on the contribution of social work to medical care (to agree).
2. A patient or his family may (to help) to define difficulties.
3. The recognition of medical social problems and the selection of patients who (to need) social help is a matter requiring close co-operation between doctor and almoner.
4. Many basic material needs (to meet) by the National Health Service.
5. In addition, the improved standard of living, more general education and full employment (to lead) to a reduction of some social problems.
6. Other factors (to appear) to be leading to changes in the nature of medical social problems.
7. Developments (to take place) in training so as to equip almoners to contribute more fully to medical care.
8. Education (to include) supervised practice as well as theoretical instruction.
9. An almoner's training now more closely (to integrate) with training for social work in other fields.
10. As in other professions, facilities for postgraduate study (to need).

ЗАДАНИЕ 3. Переведите следующие предложения на английский язык.

1. На недавнем совместном заседании представителей Королевской Коллегии терапевтов, хирургов, акушеров и гинекологов, а также Коллегии врачей общей практики с представителями Института работников социального обеспечения было вынесено постановление по вкладу социальной работы в медицинское обслуживание.

Для оценки степени освоения компетенции ДПК ОС – 5.3 используются следующие шкалы:

Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Оценка	Формулировка требований к степени сформированности компетенции
<i>Зачтено</i>	<p>Оценка «зачтено» выставляется студенту, если студентом:</p> <p>Продemonстрировано знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - требований, предъявляемых к оформлению различных видов деловой корреспонденции; - национальных особенностей содержания, структуры и стиля различных видов деловой корреспонденции; - способ выражения различных коммуникативных намерений. <p>Продemonстрировано умение:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оформлять различные виды корреспонденции (начало, основная часть, заключение); - структурировать и адекватно излагать содержание делового документа; - использовать адекватные фразы для выражения различных коммуникативных намерений в разных видах корреспонденции; - соблюдать официальный, нейтральный и неофициальный стили различных видов деловой корреспонденции. <p>– - написать анкету, деловые и неформальные письма, электронные сообщения, отчет, бизнес-план.</p>
<i>Не зачтено</i>	<p>– Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p>

Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений

Обозначения		Формулировка требований
Цифр.	Оценка	к степени сформированности компетенции
1	Не удовлетворительно	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
2	<p>Удовлетворительно или</p> <p>Не удовлетворительно (по усмотрению преподавателя)</p>	<p>Знать на уровне ориентирования, представлений. Субъект учения знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает их в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким</p>

		источникам нужно обращаться для более детального его усвоения
3	Удовлетворительно	Знать и уметь на репродуктивном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях
4	Хорошо	Знать, уметь, владеть на аналитическом уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения
5	Отлично	Знать, уметь, владеть на системном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания учебной дисциплины, его значимость в содержании учебной дисциплины

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

Процедуры и средства оценивания элементов компетенций

по дисциплине «Английский язык в профессиональной деятельности»

Процедура проведения	Средство оценивания				
	Текущий контроль				Промежуточный контроль
	Выполнение устных заданий	Выполнение письменных заданий	Выполнение практических расчетных заданий	Выполнение эссе и докладов	Зачет в устной форме
Продолжительность контроля	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	Не предусмотрен	По усмотрению преподавателя	В соответствии с принятыми нормами времени
Форма проведения контроля	Устный опрос	Письменный опрос		Письменная форма с презентацией	В устной форме
Вид	Устные	Письменные		Письменный	зачет

проверочного задания	вопросы	задания		опрос	
Форма отчета	Устные ответы	Ответы в письменной форме		Ответы в письменной (по эссе и рефератам)	Ответы в устной форме
Раздаточный материал	есть	Справочная литература-	Справочная литература-	Справочная литература	Справочная литература

Самостоятельная работа над темами курса

№ раздела	Вопросы для самостоятельной индивидуальной и групповой подготовки студентов к аудиторной работе
Тема 1	<p><u>Статья: “The World is still flat”</u> <u>Источник:</u> Bloomberg BusinessWeek Europe 18-24 July 2016 <u>Assignment:</u> read the text and answer the comprehension questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p>
Тема 2	<p>1. <u>Статья: “Not-so-Big Oil. The supermajors are being forced to rethink their business model”</u> <u>Источник:</u> The Economist May 7-13, 2016 <u>Assignment:</u> read the article and answer questions for comprehension. Prepare a summary of the key ideas presented in the article.</p> <p>2. <u>Статья: “SMEs in developing countries. Caught in the middle”.</u> <u>Источник:</u> The Economist June 4-10, 2016 <u>Assignment:</u> read the article and answer comprehension questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the article.</p> <p>3. <u>Статья: “Page and Brin’s daring IPO”</u> <u>Источник:</u> УП№12, с.95 <u>Assignment:</u> read the text and answer the comprehension questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the article.</p>
Тема 3	<p>1. Кейс: “<u>The globalization of Starbucks</u>” <u>Источник:</u> УП №1 <u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>2. Кейс: “<u>US Magnesium seeks protection- antidumping policies</u>”. <u>Источник:</u> УП №1 <u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>3. Кейс: “<u>The role of the IMF in the global economic crisis</u>”. <u>Источник:</u> УП №1 <u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a</p>

	<p>summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>4. Статья: <u>“Why fair trade is a bad deal”</u></p> <p>Источник: УП №10</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p>
Тема 4	<p>1. Кейс: <u>“M&A: The one thing you need to get right”</u></p> <p>Источник: Harvard Business Review June 2016</p> <p><u>Assignment:</u> read the article and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>2. Кейс: <u>“General Electric’s joint ventures”</u></p> <p>Источник: УП №1</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>3. Кейс: <u>“Foreign direct investment by Cemex”</u></p> <p>Источник: УП №1</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>4. Кейс: <u>“Walmart in Japan”</u></p> <p>УП №1</p> <p><i>Assignment:</i> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>5. Статья: <u>“Making a corporate marriage work”</u></p> <p>Источник: УП №11</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>6. Кейс: <u>“Euro Disney in France”</u></p> <p>Источник: УП №1</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>7. Кейс: <u>“Walmart foreign expansion”</u></p> <p>Источник: УП №1</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p>
Тема 5	<p>1. Кейс: <u>“IKEA: Furniture retailer to the world”</u>.</p> <p>Источник: УП №1</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>2. Кейс: <u>“Evolution of strategy at Proctor and Gamble”</u>.</p> <p>Источник: УП №1</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>3. Кейс: <u>“The evolving strategy at IMB”</u></p> <p>Источник: УП №1</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a</p>

	summary of the key ideas presented in the case.
Тема 6	<p>1. Кейс: <u>“Dow Chemical’s matrix structure”</u></p> <p><u>Источник:</u> УП №1</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>2. Кейс: <u>“A decade of organizational change at Unilever”</u></p> <p><u>Источник:</u> УП №1</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p> <p>3. Кейс: <u>“The International division at Walmart”</u></p> <p><u>Источник:</u> УП №1</p> <p><u>Assignment:</u> read the text and answer the critical thinking questions. Prepare a summary of the key ideas presented in the case.</p>

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Формирование компетенций в области систем языка (фонетика, лексика, грамматика): правила артикуляции, интонации, акцентуации и ритма профессиональной речи в изучаемом языке; полный стиль произношения, характерный для сферы профессиональной коммуникации; лексический минимум в объеме 4300 лексических единиц общего и профессионального характера. Понятие дифференциации лексики по сферам применения (деловая, терминологическая, общенаучная, официальная и др.).

Понятие о свободных и устойчивых словосочетаниях, фразеологических единицах в рамках делового языка. Устойчивые терминологические сочетания в деловом языке.

Понятие об основных способах словообразования.

Способы эффективного запоминания и усвоения терминологических словосочетаний, важность запоминания частотных цельных фраз.

Грамматические навыки, обеспечивающие коммуникацию делового характера без искажения смысла при письменном и устном общении; основные грамматические явления, характерные для профессиональной речи.

Формирование компетенций в области языковых навыков (чтение, слушание, говорение, письмо, формирование словарного запаса и базовых языковых конструкций для коммуникаций в профессиональной среде):

Говорение. Навыки продуцирования диалогической и монологической речи с использованием наиболее употребительных профессиональных лексико-грамматических средств в основных коммуникативных ситуациях неофициального и официального общения.

Основы публичной речи и публичного выступления (устное сообщение, доклад): подготовка и презентация, вербальные и невербальные средства.

Аудирование. Понимание на слух аутентичной речи профессиональной направленности. Извлечение общей и специфической информации из монологических и диалогических высказываний различной продолжительности с целью дальнейшего анализа, оценки и обобщения информации. Методы работы с аудио и видео материалом и подкастами. Моделирование и запоминание устойчивых терминологических оборотов на основе аудио и видео записей.

Чтение: навыки ознакомительного чтения с целью поиска и извлечения информации. Навыки чтения для извлечения детальной и специфической информации с последующим анализом и обобщением. Текст как качественная модель иностранной речи профессиональной направленности. Виды текстов. Регистр и стиль текстов.

Тексты-кейсы. Использование кейсов для лексико-грамматического моделирования и развития критического мышления на английском языке.

Письмо. Навыки продуцирования письменных сообщений и составления текстов по тематике курса. Виды сообщений: аннотация, реферат, тезисы, сообщения, частное письмо, деловое письмо.

Роль закона диалектики в изучении английского языка специальности: количество переходит в качество.

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

6.1. Основная литература

1. Чилиевич Н.М. Английский язык в профессии. Торговое дело. English for Trade Industry [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Чилиевич Н.М., Командровская Е.Г.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2018.— 100 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/84872.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 2.Новикова А.Ю. Интерактивные методы обучения на занятиях по иностранному языку [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Новикова А.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Новосибирск: Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2018.— 66 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/84066.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 3.Английский язык [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО/ М.А. Волкова [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Профобразование, 2019.— 113 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/86190.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 4.Беляева И.В. Иностранный язык в сфере профессиональной коммуникации [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО/ Беляева И.В., Нестеренко Е.Ю., Сорогина Т.И.— Электрон. текстовые данные.— Саратов, Екатеринбург: Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019.— 131 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/87805.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 5.Терещенко Ю.А. Деловой английский язык [Электронный ресурс]: учебное пособие для магистрантов/ Терещенко Ю.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019.— 76 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85745.html>.—ЭБС «IPRbooks»

6.2. Дополнительная литература

- 1.Hobbs M., Starr Keddlе J. Oxford English for Careers: Commerce 1 Student Book. Oxford University Press. 2006.
- 2.Lookianova N.A. The Businessman's Companion: English for Business. М.: Изд-во ГИС, 2008.
- 3.Kotler Ph. Marketing Management. Pearson, 11th edition, 2002.

4. Кузнецова Т.С. Английский язык. Устная речь. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО/ Кузнецова Т.С.— Электрон. текстовые данные.— Саратов, Екатеринбург: Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019.— 267 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/87787.html>.— ЭБС «IPRbooks»
5. Раптанова И.Н. English for service and tourism industry - Английский язык в сфере обслуживания и туризма [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Раптанова И.Н., Чапалда К.Г.— Электрон. текстовые данные.— Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2016.— 119 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69881.html>.— ЭБС «IPRbooks»
6. Фролова В.П. Деловое общение (Английский язык) [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Фролова В.П., Кожанова Л.В., Чигирина Т.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018.— 160 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/86276.html>.— ЭБС «IPRbooks»

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Банк статистических данных, справочной информации, аналитических статей и публикаций по разным аспектам мирового бизнеса и международной торговли. - www.globaledge.msu.edu
2. Газета The new York Times, обзорные и аналитические статьи по международному бизнесу
www.nytimes.com –
3. журнал Экономист
www.economist.com –3.

6.4. Нормативные правовые документы

Не предусмотрено

6.5. Интернет-ресурсы

1. - GlobalEDGE: Банк статистических данных, справочной информации, аналитических статей и публикаций по разным аспектам мирового бизнеса и международной торговли.
2. www.iccwbo.org – International Chamber of Commerce (Международная Торговая Палата). Обзорные и аналитические статьи по международной торговле, база данных по международной торговле.
3. www.entrepreneur.com – журнал Entrepreneur. Ежегодно публикует список топовых мировых франшиз.
4. www.forbes.com – журнал Forbes. Аналитические и обзорные статьи по разным отраслям бизнеса, ежегодно публикует рейтинг самых крупных мировых компаний.
5. www.ec.europa.eu/eurostat/data/database - European statistics database. Статистические данные по всем областям мировой торговли в рамках Евросоюза.
6. www.export.gov/ccg - Country Commercial Guide (коммерческая информация по странам, интересным с точки зрения иностранных капиталовложений).

7. www.investopedia.com – определения экономических и бизнес терминов
8. <http://www.business.com/>
9. <http://www.intelligent-business.org>
10. <http://www.market-leader.net/>

6.6. Иные источники (Словари)

1. Cambridge Business English Dictionary, Cambridge University press, 2011.
2. Большой англо-русский и русско-английский словарь по бизнесу, М., Живой язык, 2013.
3. Macmillan English Dictionary for advanced learners, Macmillan, 2007.
4. Oxford Collocations dictionary for students of English, Oxford university press, 2009.
5. www.multitran.ru – онлайн словарь, большой банк бизнес терминов и лексики.

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

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы: читальные залы библиотеки.

Программное обеспечение: MS Office Professional Plus 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: www.nns.ru; Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.