

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.В.ДВ.07.01 Деловой иностранный язык

**Автор:** Кириллова О.Ю.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:** 38.03.01 Экономика

**Профиль** «Национальная экономика и государственное регулирование»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная, заочная

#### **Цель освоения дисциплины:**

Сформировать компетенции в области иноязычного межличностного и межкультурного общения с носителями языка; работы в коллективе в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия: УК ОС-4, ДПК-4.

#### **План курса:**

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 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 конкурентоспособность. 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.

24 Проведение конференции Подготовка и проведение конференции. Особенности деловой конференции. Навыки выступления с презентацией. Планирование деловой встречи.

25 Американское общество и ценности Образ жизни. Жизненные ценности. Деловой этикет и неформальное общение.

26 Бизнес в США Типы организаций. Монополии. Расширение компании. Аргументы «за и против» монополий.

27 Законодательство и гражданское право Проблемы американского общества. Аргументы «за и против» владения оружием. История борьбы за гражданские права. Равенство полов. Дискриминация.

28 Проблемы иммиграции Иммиграционная политика. Проблемы иммигрантов. Аргументы «за и против» иммиграции. Нелегальные иммигранты.

29 Карьера Карьера в компании. Поиск и найм персонала. Препятствия для продвижения по службе. Саморазвитие и повышение квалификации.

30 Создание репутации компании Создание репутации. Корпоративная социальная ответственность. Рекламная компания в СМИ. Корпоративные мероприятия.

31 Стратегический маркетинг Разработка и продвижение торговой марки. Стратегическое партнерство. Маркетинг. Конкурентная стратегия компании.

32 Управление рисками Управление в кризисной ситуации. Информационный риск. Написание пресс-релиза. Коммуникация в условиях кризисной ситуации.

33 Инвестиции Ответственная инвестиционная политика. Выбор сферы капиталовложений. Привлечение инвестиций. Предоставление финансовой отчетности.

34 Свободная торговля Корпорации и свободная торговля. Характеристика свободной торговли. Картель. Аргументы «за и против» свободной торговли.

**Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

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

Результат формирования компетенций на уровне данной дисциплины обеспечивается путем формирования у обучающихся:

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.

**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.