

## 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** «Экономика и управление бизнесом»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная

#### **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.