

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.14 «Иностранный язык (второй по выбору). Итальянский язык»

наименование дисциплин (модуля)/практики

Авторы:

Старший преподаватель Погольша А.Д.

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.03.06 Торговое дело, «Технологии продаж в современном бизнесе»

Квалификация (степень) выпускника:

Бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

сформировать компетенцию в области деловых переговоров и деловой переписки на иностранном языке (ДПК-2)

План курса:

Тема 1 Знакомство. Происхождение. Страны.

Представление друзей, коллег. Визитная карточка.

Взаимные приветствия. Имя и фамилия, национальность, происхождение. Названия стран.

Тема 2 Семья.

Сведения биографического характера о себе, членах семьи. Степени родства.

Тема 3 Распорядок дня. Профессии. Время суток.

Профессии, место работы, расписание. Сколько времени? Половина, четверть, без четверти, полдень, полночь. До и после.

Тема 4 Описание жилья. Бронирование отеля.

Мебель, предметы домашнего обихода. Номер в отеле, удобства. Бронирование отеля по телефону.

Тема 5 Обед в ресторане.

Типичные блюда итальянской кухни

Тема 6 Ориентирование в городе.

Поездка на метро в Риме.

Инструкции по перемещению в городе

Тема 7 Досуг. Описание

внешности и характера. человека

Назначить встречу. Достопримечательности Рима. Возраст, рост, телосложение, внешность человека. Черты характера.

Тема 8 Путешествие. Прогноз погоды

Ориентирование по карте города. Указатели. Названия магазинов. Явления природы, месяцы, времена года.

Тема 9 Покупки. Предметы одежды. Цвета.

Посещение магазина. Предметы одежды. Диалог с продавцом. Цвета.

Тема 10 Здоровье. Визит к врачу

Части тела. Проблемы со здоровьем. Советы врача.

Тема 11 Образ жизни.

Распорядок дня. Последовательность действий. Здоровый образ жизни

Тема 12 Биографии.

Биографии известных людей Италии.

Тема 13 Семейные традиции.

Описание семейных праздников. Родство

Тема 14 Дом, квартира, апартаменты.

Мебель. Декор. Интерьер. Условия жизни в городе и за городом.

Тема 15 Виды путешествий.

Названия предметов, необходимых в путешествии.

Тема 16 Покупки. Рецепты итальянской кухни.

Объявление в газете о покупке или продаже. Продать или купить по телефону. Рецепты типичных блюд итальянской кухни.

Тема 17 Здоровый образ жизни

Рекомендации по здоровому образу жизни. Советы врача.

Тема 18 Поиск работы. Как пройти собеседование.

Виды деятельности. Составление резюме.

Вопросы и ответы на собеседовании.

Тема 19 Театр. Кино. Музей. Досуг. Спорт. Праздники разных стран

Виды досуга: посещение театра, кино, выставок, занятия спортом, общение в Интернете.

Жанры фильмов. Известные итальянские режиссеры и актеры. Закаливание, плавание.

Вежливый отказ. Добросовестное отношение к своим обязанностям. Планы на каникулы.

Тема 20 Продвижение по службе. Эффективность работы компании.

Как себя выгоднее продать. Эффективность/неэффективность сотрудников = эффективность/неэффективность работы компании.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Формы текущего контроля успеваемости: задания, письменные работы.

Формы промежуточной аттестации, отражающие формирование компетенции на уровне данной дисциплины: зачеты.

Этапы освоения компетенции ДПК-2.1, ДПК-2.2, ДПК-2.3 отражают формирование:

на уровне знаний:

Выявлять потребности клиента, работать с возражениями

Устанавливать и развивать деловые связи

Работать с возражениями

Анализировать информацию и принимать управленческие решения

Правила ведения деловой переписки

Правила ведения деловых переговоров

на уровне умений:

Технологии продаж

Основные характеристики бизнеса клиента и отрасли, в которой он работает

Основы этики делового общения

на уровне навыков:

Проведение переговоров с потенциальными контрагентами

Консультирование клиентов по вопросам факторингового обслуживания

Составление и ведение досье клиента

Пересмотр условий обслуживания

Вести деловые переговоры с потенциальными клиентами

Сбор информации о клиенте

Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами

Информирование клиентов о новых продуктах

Основная литература:

1. Банкери, С. Итальянский язык. Основной курс: пособие для изучающих итальянский язык. Уровень от начального к среднему / С. Банкери, М. Леттьери; перевод А. А. Вовин. — СПб.: КАРО, 2018. — 416 с. — ISBN 978-5-9925-1273-1. —

Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80575.html>

2. Воронец, С. М. Tutto l'italiano. Практикум по грамматике и устной речи итальянского языка. Ключи к упражнениям: учебное пособие / С. М. Воронец, А. Н. Павлова; под редакцией И. Лелли. — СПб.: Антология, 2016. — 160 с. — ISBN 978-5-9908664-6-1. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86240.html>