

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### **Б1.В.14 «Иностранный язык (второй по выбору). Французский язык»**

*наименование дисциплин (модуля)/практики*

**Автор:**

Старший преподаватель Науменко Е.Н.

**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. Личные документы. Страны. Языки. Национальности. Части света. Стажировка во Франции.**

Взаимные приветствия. Названия стран, языков, частей света. Франкоязычные страны.

**Тема 2. Франкофония. Иммиграция в цифрах. Профессии.**

Тест: знаете ли вы Францию и франкофонные страны. Иммигранты и иностранцы во Франции (в цифрах).

**Тема 3. Свободное время, хобби. География Франции. Культурные события во Франции.**

Виды хобби, рассказ о своих предпочтениях.

География Франции, приграничные страны, реки, горы, климат, пейзажи, крупные города. Административное деление Франции. Заморские департаменты и регионы.

**Тема 4. Достопримечательности и музеи Парижа. Известные личности. Время работы учреждений и магазинов. Работа с франкофонными интернет источниками для поиска информации.**

Известные политики, писатели, спортсмены, персонажи, деятели кино и искусства Франции. Время дня, дни недели, месяцы, годы. Празднование дня рождения. Время работы учреждений и магазинов. Подготовка презентации по выбранной культурологической теме и с использованием франкофонных интернет ресурсов.

**Тема 5. Виды путешествий. Поездка по Франции. Города и регионы. Виды транспорта.**

Виды туристических поездок. Деловая поездка. Проводы/ встреча в аэропорту, на вокзале. Проездные документы. Виды транспорта. Авиакомпании и железные дороги Франции, городской транспорт.

**Тема 6. Еда, продукты. Французская кухня. Что и когда едят французы. Заказ в ресторане. Обед с деловым партнером. Деловой этикет.**

Названия продуктов, блюд, напитков. Блюда французской кухни. Диалог «В ресторане». Обороты вежливости. Распорядок дня и питания французов, их предпочтения в еде. Этикет за столом.

**Тема 7. Распорядок дня. Распорядок дня делового человека. Покупки.**

Распорядок дня. Распорядок дня студента. Распорядок дня делового человека, должностные обязанности. Покупки, виды документов, подтверждающих оплату, виды оплаты.

**Тема 8. Аренда и покупка жилья во Франции. Описание дома /квартиры. Описание дороги/маршрута. Жизнь во Франции.**

Гостиная, спальня, кабинет, кухня, ванная. Слева, справа, спереди, сзади, сбоку, сверху, снизу, посередине, напротив. Предметы мебели. Аренда / покупка жилья. Диалог «В агентстве недвижимости».

**Тема 9. Разные периоды жизни. Семья. Рассказ о прошлом, воспоминания.**

Степени родства. Семейное положение, семейный статус, наличие детей. Дружеские отношения, личные отношения. Воспоминания детства.

**Тема 10. Новые технологии. Личная переписка. Правила этикета.**

Средства коммуникации (эл. почта, телефон, интернет). Виды личных писем (пожелания, благодарность, поздравления, извинения)

**Тема 11. Написание письма/сообщения в СМИ (газета, журнал и т.д.).**

Части тела. Визит к доктору. Лечение, медикаменты.

Названия частей тела. Запись к врачу. Визит к врачу. Лечение, медикаменты. Средства против стресса.

**Тема 12. Написание сообщения на интернет форуме. Описание проблемы личного характера.**

**Тема 13. Описание внешности. Одежда. Покупки в магазине.**

Описание людей (внешность, личные качества, характер). Рассказать о себе, о проблеме личного характера (здоровье, отношения). Дать совет в случае проблемы. Мода и стили одежды. Деловая одежда.

**Тема 14. СМИ. Интернет как масс медиа.**

СМИ. Интернет как масс медиа.

**Тема 15. Политический режим во Франции. Выборы во Франции.**

Политический режим во Франции. Виды власти. Полномочия президента/правительства. Национальная ассамблея. Сенат. Выборы во Франции.

**Тема 16. Франция и Европейский союз.**

Франция и Европейский союз. Органы власти Европейского союза. Интеграция Франции в единое европейское пространство. Политические и экономические аспекты.

**Тема 17. Экономика Франции.**

Экономика Франции. Сильные и слабые стороны французской экономики. Экономические проблемы. Безработица. Пособие по безработице. Попытки решения данной социальной проблемы правительством Франции.

**Тема 18. Виды предприятий во Франции. Открытие предприятия. Должности на предприятии, должностные обязанности.**

Виды предприятий во Франции. Открытие предприятия. Принцип единого окна. Должности на предприятии, должностные обязанности.

**Тема 19. Деловая корреспонденция. Составление деловых документов.**

Деловой телефонный разговор.

Деловая корреспонденция. Виды деловой корреспонденции. Этикет в деловой корреспонденции. Составление деловых документов. Деловой телефонный разговор.

**Тема 20. Ведение переговоров. Межкультурные различия в бизнес сфере в России и во Франции.**

Ведение переговоров, виды и стратегии переговоров, лексика, относящаяся к переговорам, особенности ведения переговоров во Франции. Межкультурные различия в бизнес сфере в России и во Франции.

**Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Формы текущего контроля успеваемости: контрольное аудирование, тест.

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. Apprenons le français = Давайте учить французский [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ — Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Ар Медиа, 2019.— 53 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/86184.html>— ЭБС «IPRbooks»

2. Касумова Г.А. Французский язык [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Касумова Г.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019.— 84 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/86530.html>— ЭБС «IPRbooks»