

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**Б1.В.ДВ.04.01 АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ**

Автор Кириллова О.Ю.-Будылина Н. И.

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.03.01 Экономика

Профиль «Национальная экономика и государственное регулирование»

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенцию в области владения двумя иностранными языками на уровне не ниже Upper-Intermediate: ПКс ОС II-6.

План курса:

Тема 1. Корпоративная культура

Типы корпоративной культуры. Влияние корпоративной культуры на успех компании. Как можно изменить корпоративную культуру.

Тема 2. Роль лидера

Секрет успешного руководства компанией. Навыки хорошего руководителя. Мотивация сотрудников. Виды менеджмента.

Тема 3. Деловое общение

Цель и виды делового общения. Способы корпоративного общения. Навыки успешного делового общения. Деловая переписка.

Тема 4. Подготовка и проведение деловых встреч

Подготовка и проведение собрания. Ключевые навыки и функции председателя. Подведение итогов собрания. Ведение протокола совещания.

Тема 5. Работа с клиентами

Работа с заказчиками. Концепция и стратегия CRM (Управление отношениями с клиентами). Проведение переговоров и подписание договоров. Служба поддержки клиентов.

Тема 6. Конкурентное преимущество

Способы достижения конкурентного преимущества. Подготовка и проведение тендеров. Обсуждение ценового предложения. Соотношение цены и качества.

Тема 7. Коммерческое предложение

Исследование новых рынков. Расширение торгового ассортимента. Факторы, влияющие на диверсификацию продукции. Составление коммерческого предложения.

Тема 8. Навыки проведения презентаций

Навыки проведения презентаций. Особенности проведения презентации в Европе и Азии. Графическое и текстовое оформление слайдов. Организация и проведение дискуссии после презентации.

Тема 9. Реклама продуктов и услуг

Роль и виды рекламы. Как снизить затраты на рекламу. Как повысить эффективность рекламы. Создание и продвижение бренда.

Тема 10. Реклама в интернете

Продажи по интернету. Целевая аудитория. Реклама товаров и услуг в интернете. Использование интернета в мероприятиях по продвижению товара.

Тема 11. Отчет о продажах

Виды торговой деятельности. Выпуск нового товара на рынок. Способы продажи разных видов товаров и услуг. Составление отчета о продажах.

Тема 12. Способы увеличения продаж

Как повысить объем продаж. Маркетинговые трюки. “Холодный обзвон”. Поиск и установление деловых связей.

Тема 13. Прогноз объема продаж

Составление прогноза объема продаж. Точность прогноза. Последствия неточного прогноза. Умение прогнозировать.

Тема 14. Спонсорство

Спонсирование мероприятий. Чем интересна роль спонсора для компании. Влияние спонсорства на имидж компании. Как привлечь спонсора.

Тема 15. Погашение задолженности

Влияние задолженности на развитие малого бизнеса. Как улаживать проблемы с задолженностями заказчиков. Последствия непогашенной задолженности. Как не стать должником.

Тема 16. Лизинг

Договор аренды. Подготовка к переговорам и заключение договора аренды офиса. Условия аренды. Проблемы при заключении договора.

Тема 17. Рабочая среда

Влияние стресса на трудоспособность. Как справиться со стрессом на работе. Как создать благоприятствующие работе условия. Взаимоотношения руководства и подчиненных.

Тема 18. Кадры будущего

Поколение нового тысячелетия. Новая модель занятости: джоб-шеринг. Новые виды занятости в будущем. Отдаленная работа.

Тема 19. Производительность труда

Причины высокой и низкой производительности труда. Влияние производительности на конкурентоспособность. Способы повышения производительности труда на предприятии. Показатели производительности труда.

Тема 20. Кадровые вопросы

Реорганизация компании. Решение рабочих вопросов. Рассмотрение жалоб сотрудников. Решение текущих кадровых вопросов.

Тема 21. Корпоративная этика

Корпоративная социальная ответственность. Корпоративная этика. Принципы справедливой торговли. Взаимосвязь справедливой торговли и корпоративной социальной ответственности.

Тема 22. Расширение компании

Предпосылки для расширения компании. Проблемы освоения новых рынков. Слияние и поглощение компаний. Проблемы и последствия.

Тема 23. Зарубежное партнерство

Поиск зарубежных партнеров и клиентов. Предложение о партнерстве. Трудности адаптации к зарубежной культуре и предпочтениям потребителей. Конкуренция со стороны местных брендов.

Тема 24. Организация и проведение конференции

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

Тема 25. Личностное развитие

Саморазвитие. Карьера. Баланс между работой и личной жизнью. Принцип Питера. Препятствия для продвижения в карьере.

Тема 26. Корпоративный имидж

Создание корпоративного имиджа. Корпоративная социальная ответственность. Рекламная кампания в СМИ. Корпоративные мероприятия.

Тема 27. Цепь поставок

Аутсорсинг. Цепь поставок. Логистика. Система управления запасами “точно в срок”.

Тема 28. Управление конфликтами

Стили управления. Стратегии управления конфликтами.

Тема 29. Стратегический маркетинг

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

Тема 30. Управление рисками

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

Тема 31. Инвестиции

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

Тема 32. Свободная торговля

Корпорации и свободная торговля. Характеристика свободной торговли. Картель.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
-----------------	--------------------------	--------------------------------	---

ПКс ОС III-6	Способен готовить необходимую информацию и проводить переговоры с контрагентами, в том числе, на иностранном языке	ПКс ОС-6.3	Способен полно и точно понимать высказывания собеседника в распространенных стандартных ситуациях профессионального общения, понимать содержание и извлекать необходимую информацию из текстов профессиональной направленности
		ПКс ОС-6.4	Способен готовить необходимую информацию на иностранном языке
		ПКс ОС-6.5	Способен проводить переговоры с контрагентами на иностранном языке
		ПКс ОС-6.6	Способен владеть навыками профессиональной коммуникации на иностранном языке

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

На уровне знаний: Студент должен знать жанровые разновидности текстов специальности; структуру научной презентации; принципы создания текстовых и визуальных слайдов; принципы оформления ссылок, сносок и библиографии в англоязычной традиции

На уровне умений: Студент осуществлять поиск информации в рамках изучаемой тематики; выделять главное и второстепенное в отобранном массиве информации; представлять необходимую информацию в форме тезиса; составлять тематический двуязычный глоссарий; вести дискуссию по теме специальности, готовить и проводить конференции и презентации; работать со справочным аппаратом научных публикаций; аргументированно развивать собственное оценочное суждение, сопровождая это фактами и примерами; устанавливать причинно-следственные связи между событиями и явлениями; представлять на английском языке ключевые моменты русской научной публикации

На уровне навыков: Студент должен владеть навыками написания реферата по теме курсового проекта; подходами к анализу периодической печати по тематике экономики и бизнеса; навыками перевода аутентичных текстов по специальности с английского языка

Основная литература:

1.Guy Brook-Hart. Business Benchmark. Advanced. Student's Book / B. Guy. - Cambridge : Cambridge University Press, 2007. - 192 с. – ISBN 978-0-521-67295-5. –

Текст: электронный // ЭБС МераПро [сайт]. – URL: <https://megapro.ranepa.ru/MegaPro/Web/SearchResult/ToPage/1>

2.John Allison, Rachel Appleby, Edward de Chazal. The Business. Advanced. Student's Book / J.Allison. – Macmillan Publishers Limited, 2009. – 160 с. – ISBN 978-0-230-02149-5