

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 22.07.2026 14:24:28

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5198

Приложение 3

к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы «Торговый
менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)»

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра финансов и бизнес-аналитики

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.01 Иностранный язык профессионального общения

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

**Направленность (профиль) программы
(во внутренней и внешней торговле)**

Торговый менеджмент и маркетинг

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Год начала подготовки 2026

Краснодар – 2025 г.

Составитель(и):

К.филол.н., доцент
(ученая степень, ученое звание, должность,)

Т.Б. Самарская

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры финансов и бизнес-аналитики
протокол № 7 от «13» марта 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цель и задачи освоения дисциплины	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
Дисциплина «Иностранный язык профессионального общения» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений	4
Объем дисциплины и виды учебной работы	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	5
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	10
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ	10
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ	10
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	10
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	10
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	11
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	11
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	12

І. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью дисциплины «Иностранный язык профессионального общения» является овладение обучающимися коммуникативной компетенцией, которая в дальнейшем позволит пользоваться иностранным языком в различных областях профессиональной деятельности, научной и практической работе, в общении с деловыми партнерами, для самообразовательных и других целей.

Наряду с практической целью, курс иностранного языка профессионального общения реализует образовательные и воспитательные цели, способствуя

- расширению кругозора студентов,
- повышению общей культуры и образования,
- культуры мышления делового общения,
- воспитанию терпимости и уважения к духовным ценностям других стран и народов.

Задачи учебной дисциплины «Иностранный язык профессионального общения»:

– овладение иноязычными речевыми умениями устного и письменного общения, такими как чтение оригинальной литературы разных функциональных стилей и жанров, умение принимать участие в беседе повседневного и профессионального характера, выражать обширный реестр коммуникативных намерений, владеть основными видами монологического высказывания, соблюдая правила речевого этикета, и понимать на слух, вести деловую переписку на иностранном языке;

- знание языковых средств и формирование адекватных им языковых навыков, в таких аспектах как фонетика, лексика и грамматика;
- умение пользоваться словарно-справочной литературой на иностранном языке;
- знание национальной культуры, а также культуры общения и ведения бизнеса стран изучаемого языка;
- умение вести самостоятельный творческий поиск.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Иностранный язык профессионального общения» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины *	Всего часов по формам обучения	
	очная	очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	5 ЗЕТ	
Объем дисциплины в акад. часах	180	
Промежуточная аттестация: форма	зачет, экзамен	зачет, экзамен
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	88	30
1. Аудиторная работа (Ауд.), акад. часов всего, в том числе:	82	24
• лекции	-	-
• практические занятия	82	24
• лабораторные занятия	-	-

в том числе практическая подготовка	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	2	2
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	2	2
Самостоятельная работа (СР), всего:	92	150
в том числе:		
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	32	32
• самостоятельная работа в семестре (СРс)	60	118
• изучение ЭОР	-	-
• изучение онлайн-курса или его части	-	-
• выполнение индивидуального или группового проекта	-	-

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.2. Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках	УК-4.2. 3-1. Знает нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде.
		УК-4.2. У-1. Умеет вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке.
ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок	ПК-1.1. Организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг	ПК-1.1. 3-1. Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок, основы антимонопольного законодательства
		ПК-1.1. У-1. Умеет использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций ОФО

Таблица 3.1

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость*, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк, Катт	Всего					
Семестр 5												
1.	Тема 1. <i>Деловой стиль общения.</i> Этика делового общения. Деловая коммуникация. Официально-деловая письменная речь. Электронная деловая коммуникация.	-	14	-	-	10	24	УК-4.1, УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2	О.	Т.	Д.
2.	Тема 2. <i>Управление организацией.</i> Организационное лидерство. Тайм менеджмент и организация труда. Структура организации.	-	14	-	-	10	24	УК-4.1, УК-4.2, ПК-1.1	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2 ПК-1.1.У-1	О.	Т.	Ин.п.
3.	Тема 3. <i>Командная работа.</i> Создание эффективных команд. Развитие лидерских качеств. Построение коммуникации и культуры обратной связи.	-	12	-	-	10	22	УК-4.1, УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2	Гр.д.	К/р	Ин.п.
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
	Итого	-	40	-	-	30/2	72	-	-	-	-	-

Семестр 6												
4.	Тема 4. <i>Построение взаимоотношений с клиентами.</i> Клиентоориентированность. Работа с жалобами клиентов. Техники привлечения клиентов	-	14	-	-	10	24	УК-4.1, УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2	О.	К/р	Гр.п
5.	Тема 5. <i>Управление кризисом</i> SWOT-анализ. Корректировка стратегии. Повышение производительности.	-	14	-	-	10	24	УК-4.1, УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2	О.	Т.	Э.
6.	Тема 6. <i>Международное сотрудничество.</i> Участие в международных мероприятиях, выступление с докладами на международных конгрессах. Установление партнерства.	-	14	-	-	10	24	УК-4.1, УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2	Гр.д.	Т.	Ин.п.
	Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
	Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-	-	-	32/-	32	-	-	-	-	-
	Итого	-	42	-	-	62/4	108	-	-	-	-	-
	Всего	-	82	-	-	92/6	180	-	-	-	-	-

Этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций ОЗФО

Таблица 3.2

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость*, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк, Катт	Всего					
Семестр 5												
1.	Тема 1. <i>Деловой стиль общения.</i> Этика делового общения. Деловая коммуникация. Официально-деловая письменная речь. Электронная деловая коммуникация.	-	2	-	-	20	22	УК-4.1, УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2	О.	Т.	Д.
2.	Тема 2. <i>Управление организацией.</i> Организационное лидерство. Тайм менеджмент и организация труда. Структура организации.	-	4	-	-	20	24	УК-4.1, УК-4.2, ПК-1.1	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2 ПК-1.1.У-1	О.	Т.	Ин.п.
3.	Тема 3. <i>Командная работа.</i> Создание эффективных команд. Развитие лидерских качеств. Построение коммуникации и культуры обратной связи.	-	4	-	-	20	24	УК-4.1, УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2	Гр.д.	К/р	Ин.п.
	Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
	Итого	-	10	-	-	60/2	72	-	-	-	-	-

Семестр 6												
4.	Тема 4. <i>Построение взаимоотношений с клиентами.</i> Клиентоориентированность. Работа с жалобами клиентов. Техники привлечения клиентов	-	4	-	-	18	22	УК-4.1, УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2	О.	К/р	Гр.п
5.	Тема 5. <i>Управление кризисом</i> SWOT-анализ. Корректировка стратегии. Повышение производительности.	-	4	-	-	20	24	УК-4.1, УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2	О.	Т.	Э.
6.	Тема 6. <i>Международное сотрудничество.</i> Участие в международных мероприятиях, выступление с докладами на международных конгрессах. Установление партнерства.	-	6	-	-	20	26	УК-4.1, УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1 УК-4.2.3-2. УК-4.2.У-2	Гр.д.	Т.	Ин.п.
	Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
	Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-	-	-	32/-	32	-	-	-	-	-
	Итого	-	14	-	-	90/4	108	-	-	-	-	-
	Итого		24			150/6	180	-	-	-	-	-

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Групповая дискуссия (Гр.д.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Контрольные работы (К/р)

Деловая игра (Д.и.)

Кейс (К.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Индивидуальный и/или групповой проект (Ин.п./Гр.п.)

Эссе/доклад (Э., Д.)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Черемина, В. Б. Деловой английский язык : учебник / В. Б. Черемина, Ю. А. Петрова, Д. Я. Гордиенко. - 2-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2021. - 150 с. - Режим доступа: <http://znanium.ru/read?id=388317>
2. Маньковская, З. В. Деловой английский язык: ускоренный курс : учебное пособие / З.В. Маньковская. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 160 с. Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=433345>

Дополнительная литература:

1. Асланова, А. А. Иностранный язык профессионального общения : учебное пособие / А. А. Асланова, А. П. Прохорова. - Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс Рост. гос. экон. ун-та (РИНХ), 2022. - 92 с. Режим доступа: <http://znanium.ru/read?id=465549>
2. Миньяр-Белоручева, А. П. Английский язык. Guides for advertising. Реклама в туризме : учебное пособие / А.П. Миньяр-Белоручева, М.Е. Покровская. — 2-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 176 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=446775>

Нормативные правовые документы:

В рамках изучения дисциплины «Иностранный язык профессионального общения» не используются.

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. Справочно - правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно - правовая система «Гарант»

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. <https://research.wou.edu/com325> - Международная база данных по странам и культурам

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

www.bbc.co.uk - электронные ресурсы веб-сайта BBC

www.euronews.net - электронные ресурсы веб-сайта euronews.

www.parapal-online.co.uk/resources/essays - рекомендации и образцы написания эссе

www.cambridge.org (CambridgeJournalsDigitalArchive) - электронный архив журналов

www.englishclub.com – английский клуб в режиме онлайн (игры, викторины, форумы, чаты, мастер-классы преподавателей - носителей языка)

www.visuwords.com - графический синонимический словарь на английском и французском языках

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО

ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

1. Операционная система Microsoft Windows 8.1; Microsoft Windows 10
2. Пакет офисных программ Microsoft Office Professional Plus 2010 Rus в составе:
 - Microsoft Word
 - Microsoft Excel
 - Microsoft Power Point
 - Microsoft Access
3. Антивирусная программа «Kaspersky Endpoint Security» для бизнеса
4. Файловый архиватор «7Zip»
5. Приложение для просмотра PDF файлов «Acrobat Adobe Reader»
6. Системы электронного обучения и тестирования: Indigo, Moodle

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Иностранный язык профессионального общения» обеспечена:

для проведения занятий лекционного типа:

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (практические занятия):

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации;

для самостоятельной работы:

-помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде филиала.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению рефератов.

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины «Иностранный язык профессионального общения» в федеральном государственном бюджетном

образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (зачет/экзамен)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные материалы по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Типовой перечень вопросов к зачету (5 семестр)

1. Business communication ethics.
2. Working relationship.
3. Business communication.
4. Business communication style.
5. Official business written speech.
6. Electronic business communication.
7. Types of electronic business correspondence.
8. Organization management.
9. Key aspects to ensure benefit from organizational management.
10. Styles of organizational management.

11. Basics of successful organizational management.
12. Communicative aspect of organizational management.
13. Decision-making aspect of organizational management.
14. Specific roles and responsibilities and a company's management.
15. Different types of organizational management structures.
16. Organizational management structure.
17. Organizational leadership.
18. Time management and labor organization.
19. Organization structure.
20. Creating effective teams.
21. Developing leadership skills.
22. Building communication and arranging its feedback.
23. Freelancing vs. employment.
24. Making decision how, when and where to work.
25. The advantages of being an employee.
26. Freelancing as a type of entrepreneurship.
27. Creating an online portfolio.
28. Arranging freelance business.
29. Managing freelancing.
30. The advantages of being a freelancer.
31. The disadvantages of being a freelancer.
32. The motivator factors.
33. The main causes of stress in the job.
34. The way a worker combats stress.
35. The advantages of flexible working hours.
36. The disadvantages of flexible working hours.
37. The importance of team building.
38. Team building advantages.
39. Organizing team buildings for employees.
40. The stages of team life.
41. The criteria for quality in searching the organization for a job.
42. Organization as a group.
43. Organization as a process.
44. Organization as a structure.
45. Organizational Structure Types.
46. Objectives of organization.
47. Integration in business.
48. Significance of goals in organization.
49. Growth and diversification of organization.
50. Benefits claimed for a merger and takeover.
51. Producing new ideas by a company.
52. The risks for an organization.
53. Handling risks by an organization.
54. The main assets of the company.
55. The ethical issues of the company.
56. Factors the company should take into account when measuring the level of development of a country.
57. Social responsibility issues in an organization.
58. The capacity of the planet for future growth.

59. Sharing knowledge in the organization.
60. Forecasting and budgeting in corporate finance.

Типовой перечень вопросов к экзамену (6 семестр):

1. The main areas of business communication.
2. Internal and external ways of communication.
3. Face-to-face communication.
4. Written forms of communication.
5. The difference between face-to-face communication and written forms of communication.
6. The advantages of face-to-face communication.
7. The disadvantages of face-to-face communication.
8. The advantages of written forms of communication.
9. The disadvantages of written forms of communication.
10. Technology and communication.
11. The watchword "Think global, act local" in business communication.
12. Building relationships with clients.
13. Customer focus.
14. Handling customer complaints.
15. Customer acquisition techniques.
16. Crisis management.
17. SWOT analysis: its importance and elements.
18. Conducting a SWOT analysis.
19. Productivity improvement.
20. International cooperation.
21. Participation in international events.
22. Presentations at international congresses.
23. Establishment of partnerships.
24. The methods and stages of entering overseas markets.
25. Designing products to be suitable for international markets.
26. Business-to-business relationship for doing business.
27. Networking events.
28. Stakeholder theory.
29. Types of stakeholders.
30. Internal stakeholders.
31. Stakes: employees' income and safety.
32. Stakes: investors (business owners).
33. External stakeholders.
34. The effect of a large company's activity on the places where it operates.
35. What advice would you give to someone trying to develop business relationships in China?
36. The success factors relating to people, products, companies and countries.
37. The key to business success.
38. The essential qualities of a successful business.
39. An example of a successful business and reasons for its success.
40. Role of continuity, anticipation, contestation and mobility in business.
41. The possible disadvantages of continuity, anticipation, contestation and mobility in business.
42. Theories that make people satisfied with their work and motivate them.
43. Factors that make people satisfied with their work and motivate them.

44. Motivational theory in business.
45. Individual and organizational objectives.
46. Changing job priorities among employees over the last decade.
47. The model for leadership in business.
48. Recent trends in leadership.
49. The qualities for a successful nowadays manager.
50. The qualities for a successful manager today, compared to the past.
51. Models for team roles.
52. Stages of team life.
53. Attitudes to team-working in different countries.
54. Building a successful business team.
55. Cookery course as part of a team-building exercise?
56. The process of raising finance from the point of view of a business owner.
57. The process of raising finance from the point of view of an investor.
58. The advantages of ways from which a business raises finance.
59. The disadvantages of ways from which a business raises finance.
60. The problems of raising finance for business from different ways.
61. The tips how to achieve customer satisfaction. and how to reduce customer defection.
62. The tips how to reduce customer defection.
63. The ways customer service requirements change.
64. Training staff to deal with demanding customers.
65. Different accidents in companies and their reasons.
66. Different accidents in companies and their effects on companies.
67. Different accidents in companies and the ways the companies react in such situations.
68. Measures companies undertake to prepare themselves to manage crisis.
69. Hostile and friendly forms of cooperation between companies.
70. Successful business integration.
71. Values transported from smaller companies to large multinationals
72. Business development.

Типовые тестовые задания:

Тест семестр 5

I. Give the definitions to the following words:

1. Communication –
2. Technical knowledge –
3. Intranet –
4. Knowledge officer –
5. Facilitate –

II. Give the appropriate words to the following definitions:

6. - the promotional message aimed at creating an image, enhancing reputation, building goodwill, or advocating an idea or the philosophy of an organization, instead of sales promotion.
7. – the act of understanding by means of the sense or of the mind
- 8.– a place at which all interactions between a customer and a product seller are provided
- 9.– connections between a person giving money to an organization and this organization in order to get profit
- 10.– a specific branch or field of study or business

III. Complete the sentences with the words in the box.

bush grapevine nutshell stick wall

- 11 I heard it on the _____ you've been promoted.
12 I asked Rudy to say yes or no, but he just beat around the _____.
13 Look, in a _____, my trip to Singapore was a huge success.
14 I think you got the wrong end of the _____. I'm not going on holiday, I'm going on a business trip.
15 John just doesn't listen. It's like talking to a brick _____.

IV Choose the correct option (a–d).

- 16 The new assistant manager is rather _____. He doesn't say much or seem very confident.
a) reserved b) eloquent c) responsive d) rambling
17 I'd like you to be more _____ in your summary. I don't need every minor detail, just a broad outline of the key points.
a) hesitant b) fluent c) succinct d) sensitive
18 It was very _____ of you to mention the mistake he made in front of everyone. He was very upset.
a) persuasive b) tactless c) inhibited d) focused
19 His presentation wasn't particularly _____. It didn't link together very well at all.
a) articulate b) vague c) coherent d) emotional
20 His responses were completely _____. I learned nothing from them as there was no detail at all.
a) vague b) inhibited c) concise d) extrovert

V. Complete the telephone conversation with the correct option (a–e).

- A: Xenon Components, JanJohannsen speaking.
B: Hello Jan. Yoshi here from Tenta Manufacturing.
A: Hi Yoshi. How can I help you?
B: We need 10,000 more of the 125Z components.
A: Sorry, (21) _____. I can't hear you. (22) _____?
B: 125Z components.
A: I still can't hear you very well. (23) _____?
B: Of course.
(Yoshi's phone rings)
A: Hi, Yoshi, Jan here, let's start again.
B: 125Z – 10,000 units and we also need some of the 253S plastic sheets
A: Sorry, I didn't (24) _____, it's a (25) _____. I don't know why.
B: 253S plastic sheets.
A: Right got that.
a) really terrible connection
b) it's a very bad line
c) catch that
d) Can I call you back
e) Could you speak up please

Тест семестр 6

Choose the correct option (a–d).

1. The new assistant manager is rather _____. He doesn't say much or seem very confident.
a) reserved b) eloquent c) responsive d) rambling
2. I'd like you to be more _____ in your summary. I don't need every minor detail, just a broad outline of the key points.
a) hesitant b) fluent c) succinct d) sensitive

3. It was very _____ of you to mention the mistake he made in front of everyone. He was very upset.
a) persuasive b) tactless c) inhibited d) focused
4. His presentation wasn't particularly _____. It didn't link together very well at all.
a) articulate b) vague c) coherent d) emotional
5. His responses were completely _____. I learned nothing from them as there was no detail at all.
a) vague b) inhibited c) concise d) extrovert
6. You can get _____ a lot using email instead of face-to-face meetings because it's easier to make excuses when no one can see you.
a) off b) away with c) out d) on with
7. Email is also a good way of directly _____ your ideas or products to someone powerful who you may not be able to meet otherwise.
a) launching b) engaging c) influencing d) pitching
8. Could you please _____ what you mean exactly? I'm not sure I fully understand.
a) engage b) clarify c) interrupt d) digress
9. The audience was extremely _____ to our product presentation and asked lots of questions. Some even placed big orders.
a) focused b) persuasive c) eloquent d) responsive
10. The speaker kept _____ and talking about his own experiences instead of the main topic.
a) digressing b) confusing c) interrupting d) clarifying
11. When it launched, Facebook was _____ to students.
a) closed b) only available c) marketed mostly
12. Universities _____ social media networks.
a) use b) fail to understand c) discourage the use of
13. Many business schools have their own intranet that they feel _____ Facebook.
a) is much better than b) could be replaced with c) competes with
14. The article says that business schools don't have the _____ resources available to big companies such as Facebook.
a) financial b) IT c) networking
15. According to the article, the over-35s group is a _____ Facebook market.
a) growing b) steady c) shrinking
16. MBA students at Haas first meet one another _____.
a) when they arrive b) using the Haas intranet c) on Facebook
17. Most Haas students and alumni use _____ networking site.
a) only their favourite b) more than one c) the Business Because
18. We've _____ that the risks are minimal so we're going ahead with the expansion plan.
a) calculated b) weighed c) minimised d) faced
19. You can never really _____ all risks, but you can limit them.
a) emanate b) encounter c) eliminate d) expect
20. Several people had accidents because of the faulty product. The company will _____ have to pay product _____ costs.
a) responsibility b) damages c) catastrophe d) liability
21. Once we have _____ any risks which may occur, we can then do _____ everything we can to avoid them.
a) identified b) insured c) reduced d) spread
22. When we start doing business overseas we're likely to _____ many _____ unfamiliar risks so we must be careful.
a) reduce b) gauge c) assess d) face

23. We're taking a _____ risk investing heavily in expansion in the current economic climate. We could lose everything.
a) potential b) tremendous c) miniscule d) immediate
24. The chances of another ship sinking tomorrow are _____. It's just not going to happen again for a very long time.
a) negligible b) considerable c) substantial d) huge
25. We need to _____ the pros and cons of this joint venture. Is it really as good as it seems to be?
a) encounter b) foresee c) evaluate d) anticipate
26. It's unlikely that there will be another _____ such as an earthquake or tsunami in the region for quite a while, so we don't need to worry.
a) damages b) catastrophe c) accumulation d) liability
27. No one could have _____ the events which led to the disaster last year. They were totally unexpected.
a) predicted b) estimated c) calculated d) faced
28. The electricity has been _____ so the electricity company can do major repairs to the network.
a) mismatched b) disconnected c) broken down d) reduced
29. Team building exercises should _____ creativity in their participants, so they usually include exercises that require imagination.
a) build b) motivate c) inspire d) break down
30. One of our main income _____ is the service side of the business.
a) streams b) ventures c) barriers d) locations
31. The main purpose of team building courses is to _____ team spirit.
a) match b) foster c) prepare d) contribute
32. I'm afraid that she is very _____ and can never find anything on her desk.
a) mismatched b) intolerant c) disorganised d) impractical
33. The two companies have a _____ agreement about their target markets so there won't be any problems.
a) disloyal b) bilateral c) indecisive d) multicultural
34. Staff morale is very low at the moment so we must try to _____ our staff as soon as possible.
a) reduce b) maximise c) remotivate d) disconnect
35. He has no vision and can never see how good our ideas are. He's so _____.
a) impatient b) unfocused c) inefficient d) unimaginative
36. We've invested a lot in our staff so we must try to _____ staff turnover.
a) reduce b) inspire c) maximise d) build
37. He seemed very _____ about our idea. I don't think he liked it at all.
a) unenthusiastic b) unsociable c) unstable d) unexpected
38. I'm sorry, but it just _____ my mind. I'll do it now.
a) missed b) passed c) ripped d) slipped
39. The shop immediately gave me a _____ for the faulty product.
a) compensation b) refund c) payment d) remuneration
40. Today many companies offer money-back _____ to try to encourage people to buy and try their products.
a) refunds b) compensation c) guarantees d) payments
41. I think we've been talking at cross _____. Shall we start again?
a) purposes b) rapport c) meaning d) reasons
42. Customers are loyal to those companies who are prepared to _____ the extra mile with their customer service.

- a) put b) do c) go d) make
43. We need to get to the _____ of this and find out what the real problem is.
- a) top b) centre c) bottom d) middle
44. Customer care staff are trained to develop a _____ with their customers.
- a) relation b) rapport c) report d) feeling
45. I think we were _____ off. We paid far too much for those chairs.
- a) ripped b) taken c) passed d) paid
46. When you return goods, you need to show _____ of purchase.
- a) receipt b) note c) sign d) proof
47. It was the last _____ when they refused to give me my money back, so I wrote a letter to the CEO.
- a) buck b) straw c) time d) complaint
48. We'll finally be in the black next year, after we're repaid our _____.
- a) grant b) dividend c) loan
49. When we began, we got our _____ capital from friends and family.
- a) credit b) start-up c) asset
50. We _____ on the loan when we missed our January payment.
- a) overpaid b) defaulted c) ripped off

Типовые кейсы:

Кейс 1

ISSUE

Westlake is an American university. Two years ago, the university organised a study trip to Poland and the Czech Republic, so that students could learn about the counties' culture and history. Unfortunately, the organizers made many mistakes and the trip was not successful. This year, they will take another group of students (aged 18-21) to the same area. They want to avoid the mistakes they made in the past.

AGENDA

1. Discuss the possible problems that may arise in a trip like this.
2. Hold the meeting to discuss the most serious problems.
3. Rank the problems in order of seriousness.
4. Make suggestions which will make the next trip more successful.

Notes to the agenda

1. Discuss the possible problems that may arise in a trip like this.

Brainstorm possible problems in small groups of colleagues before going to a meeting.

2. Hold the meeting to discuss the most serious problems.

Representatives of the groups should share their ideas concerning the most serious issues.

3. Rank the problems in order of seriousness.

Representatives of the groups should build up a list of problems in order of seriousness.

4. Make suggestions which will make the next trip more successful.

Trip organisers decide on the best ways to avoid difficulties in the next trip.

Кейс 2

H&M: First Sweden then the World.

www.hm.com

If you have an eye for fashion and a good sense of value, chances are you already know about H&M. The Swedish company has grown to be the world's second-largest apparel company by pursuing a balance of cutting-edge style, quality, and attractive prices.

H&M started in 1947 as a women's clothing store in Västerås, Sweden. International expansion came slowly at first, with stores in Norway in 1964, Denmark in 1967, and the United Kingdom in 1976. The product range expanded as well, with the addition of men's and children's lines and eventually cosmetics and items for the home. Germany, currently the company's largest market, followed in 1980. The pace accelerated through the 1990s, and by 2013, the company boasted 3,000 stores in more than 50 countries. Even with so many stores in operation, H&M still aims to expand by 10 to 15 percent every year.

To be sure, H&M's global expansion has not gone uncontested. Its biggest competitor overall—and the world's largest clothing retailer—is the multibrand Spanish company Inditex. Inditex's biggest chain, Zara, is still relatively unknown in the United States but has a huge presence in Europe and other markets. Zara is highly regarded as the innovator of “fast fashion,” in which high-speed design, production, and distribution systems can jump on trend shifts and get new styles into retail shops in as little as two or three weeks. Inditex isn't sitting still either, with plans to open 1,000 new stores in the next few years.

Imagine you are Karl-Johan Persson, H&M's managing director and chief executive officer. How would you plot the company's continuing global expansion?

Would you use the same business strategies in every country or adapt to local markets?

Would you present H&M as a consistent global brand or modify the presentation for each country?

How would you keep growing when you're already the world's second-largest apparel retailer?

Примеры вопросов для опроса:

Тема 1. Деловой стиль общения

1. How to write emails in a formal and informal style?
2. How to introduce yourself at negotiations?
3. How to write a memo to all staff?
4. How to write a formal email with apologies?
5. How to write a formal email with requests?

Тема 2. Управление организацией

1. What is perfect competition?
2. What factors can cause market changes?
3. Why are monopolies and oligopolies considered uncompetitive and undesirable? How do they act in the competitive environment?
4. What connects the world of competitive sport to competitive business?
5. Discuss the advantages and disadvantages of being a freelancer.

Тема 3. Командная работа

1. What is STEEP analysis? Define its categories.
2. How do companies plan for the future?

3. Define the Global consumer goods industry
4. What changes have happened during your lifetime in the way people shop for food?
5. Which STEEP factors are pushing sales up or down?

Тема 4. Построение взаимоотношений с клиентами

1. What role does DICE theory play in change management?
2. Which are DICE theory's 4 core elements?
3. Define the 4 hard factors of Change Management.
4. Define the process of Project Management.
5. How is it linked to SMART business objectives? Why do projects generally fail?

Тема 5. Управление кризисом

1. Explain the concept of 4Ps, as well later added 3Ps.
2. What do the 4Cs stand for? Compare 4Ps and 4Cs.
3. What are the benefits of selling On- & Offline?
4. What is brand identity and how does it work?
5. What 3 elements make the branding successful according to Mary Jo Hatch and Majken Shultz?

Тема 6. Международное сотрудничество

1. What are the benefits/drawbacks of ABC accounting method and when was it implemented?
2. Which are 4 common communicative "channels" within an organization?
3. How can they - 4 common communicative "channels", communicate effectively?
4. What factors influence people when they buy any product or service?
5. What is microfinance and how does it work? When is it an inappropriate tool?

Примеры тем групповых дискуссий:

Тема 1. Деловой стиль общения

1. The importance of proper use of business etiquette.
2. Ways to make a good impression on partners.
3. Rules for preparing a public speech.
4. Etiquette of greetings and introductions.
5. Specifics of business communication with foreign partners.
6. Cultural gap.

Тема 2. Управление организацией

1. Describe the motivator factors.
2. What are the main causes of stress in the job? How would you combat stress?
3. Discuss the advantages and disadvantages of flexible working.
4. Is business-to-business relationship important for doing business? Speak about networking events.
5. Speak about stakeholder theory. What is the effect of a large company's activity on the places where it operates?

Тема 3. Командная работа

1. What is the importance of team building? Describe the stages of team life.
2. What are the criteria for quality in the organization you would like to work for?
3. How does a company produce new ideas?
4. Speak about different theories and factors that make people satisfied with their work and motivate them.
5. How have job priorities among employees have changed over the last 10 years?

Тема 4. Построение взаимоотношений с клиентами

1. What are the main areas of business communication? Speak about internal and external ways of communication.

2. What is the difference between face to face communication and written forms of communication? Give the advantages and disadvantages of both ways.
3. Does technology make communication easier? Give examples.
4. How do you understand the watchword “Think global, act local”? What are the methods and stages of entering overseas markets?
5. What is the image of Tod’s? What challenges have they faced entering new markets?

Тема 5. Управление кризисом

1. How can products be designed to be suitable for international markets?
2. Is business-to-business relationship important for doing business? Speak about networking events.
3. Speak about stakeholder theory. What is the effect of a large company’s activity on the places where it operates?
4. What advice would you give to someone trying to develop business relationships in China?
5. What are the success factors relating to people, products, companies and countries? What is the key to success?

Тема 6. Международное сотрудничество

1. Define the process of raising finance from the point of view of business owner and from investor.
2. In which ways can a business raise finance, and what are the advantages and the disadvantages of each one.
3. Speak about the problems of raising finance from the “angel” networking clubs, bank finance and venture capital funds.
4. Give the tips how to achieve customer satisfaction and how to reduce customer defection?
5. How are customer service requirements changing? How to train staff to deal with demanding customers?

Примеры типовых заданий для контрольной работы:

Variant 1

Task 1. Choose the best word from the brackets to fill the gap

1. We pay reasonable salaries and offer excellent fringe (perks/tips/benefits).
2. There are currently 780,000 people work in the UK (away from/ out of/ out off).
3. The 7.30 train to London is always full of (commuters/communers/committers).
4. When the CEO was arrested our corporate was severely damaged (picture/image/logo).
5. Our company is , but our managing director behaves as if it belonged to him (state-owned/state-governed/state-guided).

Task 2. In each gap write one word starting with the given letter

1. Started fifty years ago as a family e-----, now it is a large multinational.
2. You will get a \$800 salary plus 20% c----- on any sales you make.
3. We have a f----- system but everyone must be in the office between 10 and 2.
4. After the railways were p----- the new owners laid off many workers.
5. I said hello to Jane but she did not return my g-----.

Task 3. Complete the text with the words given below

approachable boring extended exciting temporary

Mary James used to think that working for the same organization all the time was 1) , so she preferred 2) jobs. But already in the very first days of her work for ADV she felt that she wanted to stay there. It was not that her job in ADV was more 3) than in other companies

where she had worked. It was the atmosphere that made the difference. All people around her were nice and friendly, all managers were open and 4) It seemed to Mary that relations between co-workers were like in a big 5) family.

Variant 2

Task 1. Choose the best word from the brackets to fill the gap

1. We pay reasonable salaries and offer excellent fringe (perks/tips/benefits).
2. There are currently 780,000 people work in the UK (away from/ out of/ out off).
3. The 7.30 train to London is always full of (commuters/communers/committers).
4. When the CEO was arrested our corporate was severely damaged (picture/image/logo).
5. Our company is , but our managing director behaves as if it belonged to him (state-owned/state-governed/state-guided).

Task 2. In each gap write one word starting with the given letter

1. S tarted fifty years ago as a family e-----, now it is a large multinational.
2. You will get a \$800 salary plus 20% c----- on any sales you make.
3. We have a f----- system but everyone must be in the office between 10 and 2.
4. After the railways were p----- the new owners laid off many workers.
5. I said hello to Jane but she did not return my g-----.

Task 3. Complete the text with the words given below

approachable boring extended exciting temporary

Mary James used to think that working for the same organization all the time was 1) , so she preferred 2) jobs. But already in the very first days of her work for ADV she felt that she wanted to stay there. It was not that her job in ADV was more 3) than in other companies where she had worked. It was the atmosphere that made the difference. All people around her were nice and friendly, all managers were open and 4) It seemed to Mary that relations between co-workers were like in a big 5) family.

Деловая игра:

1 Тема: Building relationships at a conference

2 Концепция игры: Making successful pre-meeting small talk

3 Роли:

-A new business partner 1;

-A new business partner 2;

You are at a business conference. You are interested in making some new business contacts. Try to speak to as many people at the reception as possible.

4 Ожидаемый (е) результат (ы) Introduce yourself. Talk about one of the small talk topics you have prepared. Show interest in what other people say.

Тематика групповых и/или индивидуальных проектов:

Групповые проекты:

1. Categories of stocks and shares
2. Successful Company Employee Reward Systems
3. Organization Framework
4. Company Change Management Programs

5. Shareholders
6. Adoption and Implementation of ABC Accounting Method in Russia or in other countries
7. Socially Responsible Companies

Индивидуальные проекты:

1. STEEP Analysis of Global Companies
2. Designs for Cultivating Creative Thinking at work
3. Recent Multinational Mergers /outcomes/
4. Project Management Company Profile
5. Financial planning
6. Microfinance Institutions
7. SWOT Analysis of auditing companies in Russia

Тематика эссе:

1. Эффективное управление
2. Управление человеческими ресурсами
3. Управление временем
4. Управление доходами
5. Менеджмент Организации
6. Финансовый Менеджмент
7. Менеджмент коммерческой деятельности
8. Менеджмент предпринимательской деятельности
9. Управление инновационным бизнесом
10. Финансовые документы
11. Аудит
12. Венчурный капитал
13. Международные компании
14. Стартап Бизнес
15. Финансовые услуги
16. Категории акций и облигаций
17. Малый и средний Бизнес
18. Преимущества и недостатки современного бизнеса
19. Бизнес Стратегии
20. Инновационные технологии в Бизнесе

Тематика докладов:

1. Конкуренция. Составляющие понятие конкуренции.
2. Типы деривативов.
3. Составление диаграмм связей и конспектирование.
4. Тенденции бизнеса и будущее. STEEP анализ
5. Мировая индустрия и глобальный потребитель.
6. Правила оформления текста для слайдов презентации
7. Система вознаграждения в российских и международных компаниях.
8. Роль финансовых фьючерсов на бирже.
9. Первый деловой контакт по e-mail.
10. Теория Э. де Боно.

11. Хедж фонды и инвестиционные фонды.
12. Описание бизнес-процесса.

Типовая структура зачетного задания

Наименование оценочного средства	Максимальное количество баллов
Перевод с английского языка на русский текста	10
Вопросы к тексту.	10
Практическое задание.	20

Типовая структура экзаменационного билета

Наименование оценочного средства	Максимальное количество баллов
Перевод с английского языка на русский текста экономического содержания.	10
Реферирование текста на английском языке.	10
Написать деловое письмо заданного типа.	20

**Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения
компетенций и результатов обучения, шкала оценивания**

Таблица 5

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично»/ «зачтено»	УК-4 ПК-1	УК-4.1 УК-4.2 ПК-1.1	Знает верно и в полном объеме: общую и терминологическую лексику иностранного языка в объеме, необходимом для общения, чтения и перевода (со словарем) текстов научной и профессиональной направленности; - основные грамматические структуры литературного и разговорного языка; Умеет верно и в полном объеме: - использовать иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности; - вести письменное общение на иностранном языке, аннотировать и реферировать тексты по специальности, составлять деловые письма;. Владеет навыками в полном объеме: Навыком работы с большими объемами информации; - навыком интервьюирования внешних и внутренних экспертов.	Продвинутый
70 – 84 баллов	«хорошо»/ «зачтено»	УК-4 ПК-1	УК-4.1 УК-4.2 ПК-1.1	Знает с незначительными замечаниями: общую и терминологическую лексику иностранного языка в объеме, необходимом для общения, чтения и перевода (со словарем) текстов научной и профессиональной направленности; - основные грамматические структуры литературного и разговорного языка; Умеет с незначительными замечаниями: - использовать иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности; - вести письменное общение на иностранном языке, аннотировать и реферировать	Повышенный

				тексты по специальности, составлять деловые письма. Владеет навыками с незначительными замечаниями: использовать иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности; - вести письменное общение на иностранном языке, аннотировать и реферировать тексты по специальности, составлять деловые письма.	
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»/ «зачтено»	УК-4 ПК-1	УК-4.1 УК-4.2 ПК-1.1	Знает на базовом уровне, с ошибками: общую и терминологическую лексику иностранного языка в объеме, необходимом для общения, чтения и перевода (со словарем) текстов научной и профессиональной направленности; - основные грамматические структуры литературного и разговорного языка. Умеет на базовом уровне, с ошибками: - использовать иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности; - вести письменное общение на иностранном языке, аннотировать и реферировать тексты по специальности, составлять деловые письма;. Владеет на базовом уровне, с ошибками: использовать иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности; - вести письменное общение на иностранном языке, аннотировать и реферировать тексты по специальности, составлять деловые письма.	Базовый
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»/ «не зачтено»	УК-4 ПК-1	УК-4.1 УК-4.2 ПК-1.1	Не знает на базовом уровне: общую и терминологическую лексику иностранного языка в объеме, необходимом для общения, чтения и перевода (со словарем) текстов научной и профессиональной направленности; - основные грамматические структуры литературного и разговорного языка. Не умеет на базовом уровне: - использовать иностранный язык	Компетенции не сформированы

				в межличностном общении и профессиональной деятельности; - вести письменное общение на иностранном языке, аннотировать и реферировать тексты по специальности, составлять деловые письма. Не владеет на базовом уровне: использовать иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности; - вести письменное общение на иностранном языке, аннотировать и реферировать тексты по специальности, составлять деловые письма.	
--	--	--	--	---	--

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра финансов и бизнес-аналитики

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.01 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБЩЕНИЯ

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы
ТОРГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ (ВО ВНУТРЕННЕЙ И
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ)

Уровень высшего образования Бакалавриат

1. Цель и задачи дисциплины:

Целью дисциплины *«Иностранный язык профессионального общения»* является овладение обучающимися коммуникативной компетенцией, которая в дальнейшем позволит пользоваться иностранным языком в различных областях профессиональной деятельности, научной и практической работе, в общении с деловыми партнерами, для самообразовательных и других целей.

Наряду с практической целью, курс иностранного языка профессионального общения реализует образовательные и воспитательные цели, способствуя

- расширению кругозора студентов,
- повышению общей культуры и образования,
- культуры мышления делового общения,
- воспитанию терпимости и уважения к духовным ценностям других стран и народов.

Задачи учебной дисциплины *«Иностранный язык профессионального общения»*:

– овладение иноязычными речевыми умениями устного и письменного общения, такими как чтение оригинальной литературы разных функциональных стилей и жанров, умение принимать участие в беседе повседневного и профессионального характера, выражать обширный реестр коммуникативных намерений, владеть основными видами монологического высказывания, соблюдая правила речевого этикета, и понимать на слух, вести деловую переписку на иностранном языке;

- знание языковых средств и формирование адекватных им языковых навыков, в таких аспектах как фонетика, лексика и грамматика;
- умение пользоваться словарно-справочной литературой на иностранном языке;
- знание национальной культуры, а также культуры общения и ведения бизнеса стран изучаемого языка;
- умение вести самостоятельный творческий поиск.

2. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
	5 семестр
1.	Тема 1 Деловой стиль общения.
2.	Тема 2 Управление организацией
3.	Тема 3 Командная работа
	6 семестр
4.	Тема 4 Построение взаимоотношений с клиентами
5.	Тема 5 Управление кризисом
6.	Тема 6 Международное сотрудничество
Трудоемкость дисциплины составляет 5 з.е. / 180 часов.	

Форма контроля – зачет (5 семестр), экзамен (6 семестр)

Разработчик:

Т.Б. Самарская, доцент кафедры финансов и бизнес-аналитики Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова