

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Астраханский государственный университет имени В. Н. Татищева»
(Астраханский государственный университет им. В. Н. Татищева)

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОПОП
Р. И. Акмаева
«4» апреля 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой английского языка
и профессиональных коммуникаций
О.Б. Багринцева
«4» апреля 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК В ДЕЛОВОМ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБЩЕНИИ»**

Составитель(и)
Согласовано с работодателями:

Беселия А. О., Ассистент
в соответствии с листом согласования

Направление подготовки
Направленность (профиль) ОПОП
Квалификация (степень)
Форма обучения

**38.04.02 МЕНЕДЖМЕНТ
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И
ИННОВАЦИИ**

**магистр
заочная**

Год приема
Курс
Семестр

**2024
1
1-2**

Лист согласования рабочей программы дисциплины

Руководители ОПОП:

Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия подпись
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия подпись
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия подпись
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия подпись

Работодатели:

Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1. Целями освоения дисциплины (модуля) «Иностранный язык в деловом и профессиональном общении» являются:

изучение профессиональной экономической лексики на иностранном языке для дальнейшего активного использования в будущей профессиональной деятельности.

1.2. Задачи освоения дисциплины (модуля):

- совершенствование знаний общеупотребительной лексики и грамматики;
- овладение способности к устной коммуникации, чтению иноязычных текстов, составлению письменных документов на иностранном языке, переводу текстов на русский язык, лингвистическому анализу иноязычных текстов;
- формирование навыков самостоятельного изучения адаптированной художественно-публицистической и специальной литературы.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП

2.1. Учебная дисциплина (модуль) «Иностранный язык в деловом и профессиональном общении» относится к вариативной части дисциплин (обязательные дисциплины) и осваивается в 1-м семестре. Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 ЗЕ.

Имея целью совершенствование профессиональной лексики, относящейся к широкому кругу сфер профессиональной экономической деятельности, данная дисциплина логически и методически связана с узкоспециализированными русскоязычными дисциплинами, которые также преподаются магистрантам данного направления согласно утверждённому учебному плану. В то время как преподаваемые магистрантам узкоспециализированные русскоязычные дисциплины дают знания русскоязычной терминологии соответствующих сфер экономики и управления и формируют профессиональные навыки работы в них, дисциплина «Иностранный язык в деловом и профессиональном общении» призвана дать магистрантам соответствующую англоязычную терминологию и возможность применения знаний и навыков, полученных в ходе изучения перечисленных русскоязычных дисциплин, в англоязычной среде делового общения.

Поскольку данная дисциплина начинает осваиваться магистрантами уже на I курсе магистратуры, есть одно общее базовое требование к их «входным» знаниям: владение английским языком на уровне как минимум «ниже среднего» (согласно общепринятой международной классификации уровней владения данным языком - Pre-Intermediate).

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины (модуля) необходимы следующие знания, умения, навыки, формируемые предшествующими учебными дисциплинами (модулями):

Знания: английской общеупотребительной и профессиональной лексики, а также грамматики на уровне не ниже Pre-Intermediate, позволяющего поддерживать деловую коммуникацию на таком уровне, когда становится возможным высказывать свои мысли и идеи на английском языке при помощи усвоенных лексико-грамматических конструкций, периодически консультируясь со словарём.

Умения: уметь высказывать свои аргументы, умозаключения, идеи своими словами на английском языке, а не просто читая заранее написанную речь.

Навыки: владеть основообразующими навыками распознавания, систематизации и анализа входящей англоязычной информации так, чтобы содержание входящего коммуникативного сообщения понималось студентом правильно и адекватно.

2.3. Последующие учебные дисциплины (модули) и (или) практики, для которых необходимы знания, умения, навыки, формируемые данной учебной дисциплиной (модулем):

Дальнейшее изучение английского языка как иностранного учебным планом не предусмотрено.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Процесс освоения дисциплины (модуля) направлен на формирование элементов следующей(их) компетенции(ий) в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки / специальности:

а) универсальных (УК):

УК-4 «Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия».

Таблица 1 – Декомпозиция результатов обучения

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	<i>ИУК 4.1.1 стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами</i>	<i>ИУК 4.2.1 выбирать на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами</i>	<i>ИУК 4.3.1 стилями и приемами делового общения, применять вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами</i>
	<i>ИУК 4.1.2 набор программ и физических устройств, которые могут быть применены при поиске необходимой информации в процессе решения различных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках</i>	<i>ИУК 4.2.2 использовать информационно коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения различных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках</i>	<i>ИУК 4.3.2 информационно коммуникационными технологиями при поиске необходимой информации в процессе решения различных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках</i>
	<i>ИУК 4.1.3 основы ведения деловой переписки, учитывать особенности</i>	<i>ИУК 4.2.3 вести деловую переписку, учитывая особенности стилистики</i>	<i>ИУК 4.3.3 основами ведения деловой переписки, с учетом особенностей</i>

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)
	<i>стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции</i>	<i>официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном (-ых) языках</i>	<i>стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурных различий</i>
	<i>ИУК 4.1.4 основы ведения устных деловых переговоров в процессе профессионального взаимодействия на государственном и иностранном (-ых) языках</i>	<i>ИУК 4.2.4 коммуникативно и культурно приемлемо вести устные деловые разговоры в процессе профессионального взаимодействия на государственном и иностранном (-ых) языках</i>	<i>ИУК 4.3.4 навыком устных деловых переговоров в процессе профессионального взаимодействия на государственном и иностранном (-ых) языках</i>
	<i>ИУК 4.1.5 правила, техники (лингвистические аспекты) и алгоритмы перевода академических и профессиональных текстов с иностранного (-ых) на государственный язык</i>	<i>ИУК 4.2.5 выполнять перевод академических и профессиональных текстов с иностранного (-ых) на государственный язык</i>	<i>ИУК 4.3.5 навыком перевода академических и профессиональных текстов с иностранного (-ых) на государственный язык</i>

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Объём дисциплины составляет 2 зачётные единицы, в том числе 8 часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (из них 8 часов – практические), и 64 часа – на самостоятельную работу обучающихся.

Таблица 2 - Структура и содержание дисциплины (модуля)

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа (в часах)			Самост. работа		Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации [по семестрам]
			Л	ПЗ	ЛР	КР	СР	
Тема 1. Деловая коммуникация. Проведение деловых	1			1			8	Фронтальный опрос, тест

переговоров								
Тема 2. Карьера. Деловая этика	1			1			8	Фронтальный опрос, тест
Тема 3. Занятость	1			1			8	Фронтальный опрос, тест
Тема 4. Импорт и экспорт	1			1			8	Фронтальный опрос, тест
Тема 5. Маркетинговые коммуникации. Исследования рынка	1			1			8	Фронтальный опрос, тест
Тема 6. Розничная торговля	1			1			8	Фронтальный опрос, тест
Тема 7. Конкуренция	1			1			8	Фронтальный опрос, тест
Тема 8. Инновационный менеджмент. Управление инвестициями	1			1			8	Фронтальный опрос, тест
Итого				8			64	Зачёт

Примечание: Л – лекция; ПЗ – практическое занятие, семинар; ЛР – лабораторная работа; КР – курсовая работа; СР – самостоятельная работа.

Таблица 3 - Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины/модуля и формируемых компетенций

[illegible]

Итого	72												
--------------	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Краткое содержание каждой темы дисциплины (модуля)

Тема 1. Деловая коммуникация. Проведение деловых переговоров. Знать и уметь применять лексику на англ. яз. в устной и письменной формах. Уметь составить диалог, способность поддержать коммуникацию. Использовать разговорные клише как вспомогательное средство выражения мысли.

Тема 2. Карьера. Деловая этика. Уметь составить резюме на английском языке и пройти собеседование с учётом общепринятых норм деловой этики. Разработать план активных действий продвижения на работе с применением иностранного языка.

Тема 3. Занятость. Поиск работы на англоязычных сайтах.

Тема 4. Импорт и экспорт. Уметь составить документацию на англ. яз. Знать структуру делового письма.

Тема 5. Маркетинговые коммуникации. Исследования рынка. Знать тематическую лексику, вести диалог на английском языке. Применять адвербиальные, компаративные, условные предложения.

Тема 6. Розничная торговля. Знать лексику, вести диалог на англ.яз. Применять прямую речь, вводные конструкции.

Тема 7. Конкуренция. Разработка бизнес-стратегии на англ.яз. Применять распространенные предложения и косвенную речь.

Тема 8. Инновационный менеджмент. Управление инвестициями. Умение разработать бизнес-модель на английском языке. Применять пассивные, герундивные и модальные конструкции в письме и речи.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРЕПОДАВАНИЮ И ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1. Указания для преподавателей по организации и проведению учебных занятий по дисциплине (модулю)

К указываемому в р. 8 настоящей РПД основному учебно-методическому обеспечению относятся следующие вспомогательные материалы, призванные организовать и систематизировать самостоятельную работу учащихся:

1. Naunton, J. Profile 2. Intermediate. Workbook. – Oxford: Oxford University Press. – 80 p. Naunton, J. Profile 2. Intermediate. (Student's Book); в данной рабочей тетради приводится ряд заданий по каждой ключевой теме с группировкой по видам самостоятельной работы (лексические задания на повторение пройденной лексики; текстовые материалы для чтения и закрепления пройденной лексики; повторение и закрепление изученных грамматических конструкций; повторение и закрепление фраз и выражений, которые могут употребляться в той или иной ситуации устного делового общения; повторение и закрепление навыков письменного делового общения. Материалы данного диска предназначены к использованию как в аудитории, так и для самостоятельной работы студентов.

2. Цифровой диск формата CD-R (прилагается в комплекте с основным пособием Student's Book). На нём записаны учебные видеоматериалы, представляющие собой реальные интервью с представителями бизнеса и госструктур – носителями английского языка – и ориентированные как на закрепление лексико-грамматического материала, так и глубинное ознакомление с той или иной сферой хозяйственной и экономической деятельности. Материалы данного диска предназначены к использованию как в аудитории, так и для самостоятельной работы студентов.

3. Цифровой диск формата CD-R, предназначенный для преподавателя. На нём записаны звуковые файлы, представляющие собой аудиоматериалы основного пособия Student's Book. Данный диск является неотъемлемым приложением к основному учебному пособию. Материалы данного диска предназначены к использованию преимущественно в аудитории.

4. Naunton, J. Profile 2. Intermediate. Teacher's Book. – Oxford: Oxford University Press, 2014. Данное вспомогательное пособие предназначено для преподавателя; в неё приводятся подробные методические указания и рекомендации по каждому заданию, указанному в основном пособии как для аудиторной, так и для самостоятельной работы студентов, а также тестовые материалы.

5.2. Указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю)

Нижеуказанные темы приводятся в строгом соответствии с тем, как они представлены в основном учебном пособии. Наименование форм работы эквивалентно названиям подразделов данных тем, также наглядно представленным в основном учебном пособии. Эффективность самостоятельной работы студентов прежде всего определяется их умением начать работу с ознакомления с сутью, характером, целью и ожидаемым результатом данного ему задания, равно как и способностью преподавателя при необходимости доходчиво им это объяснить и проконтролировать, что каждый студент понял, какие цели и задачи перед ним поставлены.

Таблица 4 – Содержание самостоятельной работы обучающихся

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Форма работы
Тема 1. Деловая коммуникация. Проведение деловых переговоров	8	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования (коллоквиумов)
Тема 2. Карьера. Деловая этика	8	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования (коллоквиумов)
Тема 3. Занятость	8	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования (коллоквиумов)
Тема 4. Импорт и экспорт	8	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования (коллоквиумов)
Тема 5. Маркетинговые коммуникации. Исследования рынка	8	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования (коллоквиумов)
Тема 6. Розничная торговля	8	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования (коллоквиумов)
Тема 7. Конкуренция	8	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования (коллоквиумов)
Тема 8. Инновационный менеджмент. Управление инвестициями	8	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования (коллоквиумов)

5.3. Виды и формы письменных работ, предусмотренных при освоении дисциплины (модуля), выполняемые обучающимися самостоятельно

1. Кейс-задача – письменное аргументированное решение конкретной деловой ситуации.

2. Ролевая игра – письменная проработка исполняемых ролей (кто именно, что именно, после кого именно и перед кем именно исполняет конкретную роль в рамках конкретной диалоговой (полилоговой) ситуации, имеющей общую легенду (тему) и чёткое ролевое распределение.

3. Эссе – письменное изложение собственных взглядов на ту или иную проблему, индивидуального видения данной проблемы и способов её решения.

4. Вопросы для собеседования – письменная предварительная проработка структуры и решения коммуникативной задачи в рамках развёрнутого устного ответа по темам вопросов, которые могут быть поставлены при проведении собеседования.

5. Лексические и грамматические задания (вставка отсутствующих слов, подбор синонимов, соединение половинок предложений, соотнесение лексических единиц с их толкованиями и интерпретациями, отработка грамматических конструкций и т.п.) – на усмотрение преподавателя в рамках подготовки к итоговой контрольной работе; особенно это касается отстающих студентов.

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При освоении данной дисциплины предусмотрено широкое использование активных и интерактивных форм обучения. Возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Учебные занятия по дисциплине могут проводиться с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) интерактивном взаимодействии обучающихся и преподавателя в режимах on-line и/или off-line в формах: видеолекций, лекций-презентаций, видеоконференции, собеседования в режиме чат, форума, чата, выполнения виртуальных практических и/или лабораторных работ и др.

Данные формы обучения используются в сочетании с традиционными формами (чтение и перевод текстов, изучение грамматики) и, как правило, расширяют и углубляют последние (например, после чтения и перевода текста о конкретной проблеме студентам предлагается сразу же провести соответствующее совещание и решить данную проблему в рамках заданного кейса).

6.1. Образовательные технологии

Таблица 5 – Образовательные технологии, используемые при реализации учебных занятий

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Форма учебного занятия		
	Лекция	Практическое занятие, семинар	Лабораторная работа
Тема 1. Деловая коммуникация. Проведение деловых переговоров	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 2. Карьера. Деловая этика	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 3. Занятость	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 4. Импорт и экспорт	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос,</i>	<i>Не предусмотрено</i>

		<i>выполнение практических заданий</i>	
Тема 5. Маркетинговые коммуникации. Исследования рынка	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 6. Розничная торговля	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 7. Конкуренция	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 8. Инновационный менеджмент. Управление инвестициями	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>

6.2. Информационные технологии

- использование возможностей Интернета в учебном процессе (использование информационного сайта преподавателя (рассылка заданий, предоставление выполненных работ, ответы на вопросы, ознакомление учащихся с оценками и т.д.));

- использование электронных учебников и различных сайтов (например, электронные библиотеки, журналы и т.д.) как источников информации;

- использование возможностей электронной почты преподавателя;

- использование средств представления учебной информации (электронных учебных пособий и практикумов, применение новых технологий для проведения очных (традиционных) лекций и семинаров с использованием презентаций и т.д.);

- использование интегрированных образовательных сред, где главной составляющей являются не только применяемые технологии, но и содержательная часть, т.е. информационные ресурсы (доступ к мировым информационным ресурсам, на базе которых строится учебный процесс);

- использование виртуальной обучающей среды (или системы управления обучением LMS Moodle «Электронное образование») или иных информационных систем, сервисов и мессенджеров

- использование интерактивных средств взаимодействия участников образовательного процесса (технологии дистанционного или открытого обучения в глобальной сети (форумы, социальные сети), включая приложение Zoom для консультаций.

В рамках самостоятельной работы студенты могут пользоваться различными Интернет-сайтами на английском и русском языках, тематически соотносящихся с поставленными перед ними задачами и дающими фактическую справочную и/или консультационно-рекомендательную информацию в рамках поставленных задач. Также основное и вспомогательные учебные пособия могут быть использованы в электронной форме на электронном носителе (планшеты, ноутбуки, смартфоны и т.п.). Для консультирования студентов, оперативной связи с ними по возникающим вопросам весьма желательно использование электронной почты преподавателя и/или мессенджеров. Студенты

также могут пользоваться онлайн-словарями www.lingvo.ru, www.multitran.ru и т.п. К использованию также рекомендуется оффлайн-версия словарей ABBYY® Lingvo® (профессиональная либо домашняя английская версия), которую можно купить на сайте www.lingvo.ru и там же купить лицензию на неё.

6.3. Программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

6.3.1. Программное обеспечение

Наименование программного обеспечения	Назначение
Adobe Reader	Программа для просмотра электронных документов
Платформа дистанционного обучения LMS Moodle	Виртуальная обучающая среда
Mozilla FireFox	Браузер
Microsoft Office 2013, Microsoft Office Project 2013, Microsoft Office Visio 2013	Пакет офисных программ
7-zip	Архиватор
Microsoft Windows 7 Professional	Операционная система
Kaspersky Endpoint Security	Средство антивирусной защиты
Google Chrome	Браузер
Notepad++	Текстовый редактор
OpenOffice	Пакет офисных программ
Opera	Браузер
Paint .NET	Растровый графический редактор
Scilab	Пакет прикладных математических программ
Microsoft Security Assessment Tool. Режим доступа: http://www.microsoft.com/ru-ru/download/details.aspx?id=12273 (Free) Windows Security Risk Management Guide Tools and Templates. Режим доступа: http://www.microsoft.com/en-us/download/details.aspx?id=6232 (Free)	Программы для информационной безопасности
MathCad 14	Система компьютерной алгебры из класса систем автоматизированного проектирования, ориентированная на подготовку интерактивных документов с вычислениями и визуальным сопровождением
1С: Предприятие 8	Система автоматизации деятельности на предприятии
KOMPAS-3DV21	Создание трёхмерных ассоциативных моделей отдельных элементов и сборных конструкций из них
Blender	Средство создания трёхмерной компьютерной графики
PyCharm EDU	Среда разработки
R	Программная среда вычислений

Наименование программного обеспечения	Назначение
VirtualBox	Программный продукт виртуализации операционных систем
VLC Player	Медиапроигрыватель
Microsoft Visual Studio	Среда разработки
Cisco Packet Tracer	Инструмент моделирования компьютерных сетей
CodeBlocks	Кроссплатформенная среда разработки
Eclipse	Среда разработки
Lazarus	Среда разработки
PascalABC.NET	Среда разработки
VMware (Player)	Программный продукт виртуализации операционных систем
Far Manager	Файловый менеджер
Sofa Stats	Программное обеспечение для статистики, анализа и отчётности
Maple 18	Система компьютерной алгебры
WinDjView	Программа для просмотра файлов в формате DJV и DjVu
MATLAB R2014a	Пакет прикладных программ для решения задач технических вычислений
Oracle SQL Developer	Среда разработки
VISSIM 6	Программа имитационного моделирования дорожного движения
VISUM 14	Система моделирования транспортных потоков
IBM SPSS Statistics 21	Программа для статистической обработки данных
ObjectLand	Геоинформационная система
КРЕДО ТОПОГРАФ	Геоинформационная система
Полигон Про	Программа для кадастровых работ

6.3.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

<i>Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем</i>
Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных периодических изданий ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com Имя пользователя: AstrGU Пароль: AstrGU
Электронные версии периодических изданий, размещённые на сайте информационных ресурсов www.polpred.com
Электронный каталог Научной библиотеки АГУ на базе MARKSQL НПО «Информ-систем» https://library.asu.edu.ru/catalog/
Электронный каталог «Научные журналы АГУ» https://journal.asu.edu.ru/
Корпоративный проект Ассоциации региональных библиотечных консорциумов (АРБИКОН) «Межрегиональная аналитическая роспись статей» (МАРС) – сводная база данных, содержащая полную аналитическую роспись 1800 названий журналов по разным отраслям знаний. Участники проекта предоставляют друг другу электронные копии отсканированных

<i>Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем</i>
статей из книг, сборников, журналов, содержащихся в фондах их библиотек. http://mars.arbicon.ru
Справочная правовая система КонсультантПлюс. Содержится огромный массив справочной правовой информации, российское и региональное законодательство, судебную практику, финансовые и кадровые консультации, консультации для бюджетных организаций, комментарии законодательства, формы документов, проекты нормативных правовых актов, международные правовые акты, правовые акты, технические нормы и правила. http://www.consultant.ru

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Паспорт фонда оценочных средств

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) «Иностранный язык в деловом и профессиональном общении» проверяется сформированность у обучающихся компетенций, указанных в разделе 3 настоящей программы. Этапность формирования данных компетенций в процессе освоения образовательной программы определяется последовательным освоением дисциплин (модулей) и прохождением практик, а в процессе освоения дисциплины (модуля) – последовательным достижением результатов освоения содержательно связанных между собой разделов, тем.

Таблица 6 – Соответствие разделов, тем дисциплины (модуля), результатов обучения по дисциплине (модулю) и оценочных средств

Контролируемый раздел, тема дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
Тема 1. Деловая коммуникация. Проведение деловых переговоров	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 2. Карьера. Деловая этика	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 3. Занятость	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 4. Импорт и экспорт	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 5. Маркетинговые коммуникации. Исследования рынка	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 6. Розничная торговля	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 7. Конкуренция	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования

Контролируемый раздел, тема дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
		игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 8. Инновационный менеджмент. Управление инвестициями	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Таблица 7 – Показатели оценивания результатов обучения в виде знаний

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует глубокое знание теоретического материала, умение обоснованно излагать свои мысли по обсуждаемым вопросам, способность полно, правильно и аргументированно отвечать на вопросы, приводить примеры
4 «хорошо»	демонстрирует знание теоретического материала, его последовательное изложение, способность приводить примеры, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует неполное, фрагментарное знание теоретического материала, требующее наводящих вопросов преподавателя, допускает существенные ошибки в его изложении, затрудняется в приведении примеров и формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	демонстрирует существенные пробелы в знании теоретического материала, не способен его изложить и ответить на наводящие вопросы преподавателя, не может привести примеры

Таблица 8 – Показатели оценивания результатов обучения в виде умений и владений

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы
4 «хорошо»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует отдельные, несистематизированные навыки, испытывает затруднения и допускает ошибки при выполнении заданий, выполняет задание по подсказке преподавателя, затрудняется в формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	не способен правильно выполнить задания

7.3. Контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Тема 1. Деловая коммуникация. Проведение деловых переговоров

1. Кейс-задача

Задание: *Cassia Printing Presses is facing very serious problems with its language policy. As the senior management, you need to have a fresh look at the problem and to make some recommendations for solving this problem. There are the following points for you to consider: choosing its official language, language trainings (staff to train, time and place).*

Cassia Printing Presses is based in Leipzig in Germany. Recently, it has opened assembly plants in Sao Paulo in Brazil and Salamanca in Spain. As there is no official company language, the local languages, German, Portuguese, and Spanish, are used in all of the plants. Instructors from the headquarters in Germany visit the other offices to train local technical staff to install Cassia printing presses and to train local sales staff to show customers how to operate them. This can be a difficult job when everyone speaks different languages! There are also frequent breakdowns in communication at the switchboards. The company realizes that it needs to do something about its language policy so that staff in these areas can work more efficiently.

2. Темы эссе

1. Benefits of learning other languages.
2. Choosing a common world language.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about the ways of communicating you use regularly and why.
2. List ways you could improve your English.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) Leaving and taking messages

2 Концепция игры Student A is Seamus McQuillan who is ringing to Henry Wong's office about a faxed order received last Friday and leaving a message that the fax wasn't clear. Student B is Henry Wong's colleague who is answering the phone and taking a message while Henry Wong is out.

3 Роли:

Role A is Seamus McQuillan

Introduce yourself and ask to speak to Henry Wong. You are ringing about a faxed order you received last Friday. The order number is AL/4821179. The fax you received wasn't clear. Ask if Henry could send you the fax again, as soon as possible. Your number is 01865 889207.

Role B is Henry Wong's colleague

You have answered the phone in Henry Wong's office. Henry isn't there at the moment. Take a message.

4 Ожидаемый результат: Taking the right message.

Тема 2. Карьера. Деловая этика

1. Кейс-задача

Задание: *Alexis Gourrier has decided he needs to find a job that he can do at the same time as he studies at college. You have to discuss which job would suit Alexis the best and why: trainee retail manager, bar staff, salesperson.*

1) Trainee retail manager has 35 hours per week on a shift basis with 18000\$ per annum. Applicants should have some experience in retail and be aged 18-25. No higher education qualifications are necessary as training is given. Applicants must be prepared to work some night shifts. Possibilities for career development in the company.

2) Bar staff has 20 hours per week with 300\$ per week. It's a part-time job. Applicants must have experience of working in the food and drink industry. They must be aged 18+. Applicants can choose their preferred working time.

3) Salesperson has to work from Monday to Friday with 15\$ per hour. Applicants must have some experience within a sales environment. They must have a valid, clean driving licence as a company car will be provided.

2. Темы эссе

1. Advantages and disadvantages of being self-employed.
2. Work is as natural as play or rest.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about your career plans: whether you going to finish higher education, to have a baby, to go into politics, to start a completely new career, to write a book, or to set up your own business, etc.

2. Creating a perfect CV. The dos and don'ts of writing CVs.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) Advising a colleague

2 Концепция игры Student A is Patrick who wants promotion within his company. Student B is John who gives some pieces of advice to help him.

3 Роли:

Role A is Patrick

Meet John and tell him about your ideas concerning your promotion in the company.

Role B is John

You have to talk with Patrick about his situation and to give some pieces of advice. You advise him to be ready to take on more responsibility and work late in his current job. You also tell him to take all opportunities for training to prepare himself for the new job.

4 Ожидаемый результат: Your colleague gets the promotion.

Тема 3. Занятость

1. Кейс-задача

Задание: *Curtis Publishing is recruiting enthusiastic salespeople to promote its range of reference books, CD-ROMs, video cassettes. You have to discuss the kind of people and age groups that would be most suitable for this kind of job. Then you have to interview three candidates and to choose the best one for this job. The applicants are: a primary school teacher with 8 years' experience, a salesperson who can sell anything and a naval training officer.*

2. Темы эссе

1. Changing economies.
2. Advantages and disadvantages of working from home or in the office.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about three economic sectors: agriculture, industry and services. How have they changed from generation to generation?
2. Talk about your attitudes towards work.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) Looking for a job

2 Концепция игры Student A is Mike who is looking for a job and he comes to an interview. Student B is Jack who is an adviser in an employment agency.

3 Роли:

Role A is Mike.

Introduce yourself and be ready to answer the adviser's questions. Talk about your qualifications, your previous work experiences. You are the person who'd rather have an outside job in a park or a garden centre. You don't like being stuck in an office all day.

Role B is Jack.

You are an interviewer. You ask Mike about his interests, previous job, work experience, future plans. You offer Mike to think about working in a call centre where he would learn some new skills and have opportunities for promotion.

4 Ожидаемый результат: Mike gets a job in a call centre.

Тема 4. Импорт-экспорт

1. Кейс-задача

Задание: *The programme Spotlight is going to discuss three problems: Westland perfume scandal, problems caused by cheap microwave imports and Globdi. You all are the members of this programme. One of you is a minister, the second is an opposition politician and others are members of the audience. You have to discuss these problems and to solve them.*

1) An importer of perfumes in your country is complaining that the authorities in Westland have refused to allow imports of its perfumes because they don't satisfy their safety and packaging regulations. The exporter says that exactly the same products are exported to other countries without similar problems.

2) A domestic manufacturer of kitchen appliances and microwave cookers is complaining because cheap imports from Southland are killing their business. Supermarkets are selling imported microwave ovens for just 25\$; it costs the domestic manufacturer 40\$ simply to make them.

3) One of your country's specialties is Globdi, a delicious dish made from raw fish and milk. It is popular with men and women from your country. However, after some cases of food poisoning, countries in your trading group insist that your country should comply with the food agreement you have signed.

2. Темы эссе

1. Free trade promotes world peace and understanding.
2. No nation was ever ruined by trade.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about the history of seafaring trade. What might you expect to find on the shipwrecks of ships travelling to and from your country in the recent day?
2. Talk about your country's balance of trade.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) Dealing with customer calls

2 Концепция игры Student A is a customer in Germany. You are calling New Traditions in the United States to order some baseball equipment for children at the summer camp that you run. Student B works at New Traditions. You receive a telephone enquiry from a customer in Germany.

3 Роли:

Role A is a customer in Germany.

You are calling New Traditions in the United States. You need two baseball sets, two extra balls, two extra bats. You would also like to buy nine caps for each of the four teams. You have to find out if it's possible for the equipment to be sent by air and if it's possible to pay by credit card.

Role B is a worker at New Traditions.

You work at New Traditions. You receive a telephone enquiry from a customer in Germany. You have to write a pro forma invoice based on the received information. Two baseball sets cost 200\$, two extra balls cost 19\$, two extra bats cost 100\$. You can accept credit card payments.

4 Ожидаемый результат: The customer makes an order.

Тема 5. Маркетинговые коммуникации. Исследования рынка

1. Кейс-задача

Задание: *Tobin Homes is a new manufacturer of mobile homes in the west of France. It hopes to increase its share of the market, which is currently dominated by Wandlebury Homes, a British competitor based in Liverpool. You have to discuss and to decide what Tobin can offer the French market that its competitor cannot.*

2. Темы эссе

1. "Selling focuses on the needs of the seller; marketing on the needs of the buyer".
2. Brand makes image.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about the world's most recognizable brands. How easy do you think it is to relaunch existing brands to appeal to new generations of consumers?
2. Talk about the advantages and disadvantages of the following types of holiday: renting a house, staying in a hotel, camping, staying in a mobile home.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) Presenting a product

2 Концепция игры Student A is a potential customer at the Jaylon stand. You are interested in the Shrieker fire alarm. Student B is a Jaylon representative. You notice Student B examining the Shrieker fire alarm.

3 Роли:

Role A is a potential customer.

You are interested in the Shrieker fire alarm but you have the worries about the price of the product, the battery and the installation.

Role B is a Jaylon representative.

Introduce yourself and present the benefits of the Shrieker fire alarm. Try to answer Student B's concerns convincing that the Shrieker is more reliable, is solar-powered with back-up battery, and it will be fitted free by a professional for a limited period.

4 Ожидаемый результат: The product is presented and bought.

Тема 6. Розничная торговля**1. Кейс-задача**

Задание: *You work for Sami's supermarkets. Sami's has a network of small town-based supermarkets. The Harwood New Town branch of Sami's has been failing. There are some problems with stealing, shoplifting, parking, queue system. You have to discuss and to solve these problems.*

2. Темы эссе

1. Online shopping. Advantages and disadvantages.
2. Retail Revolution. Changes in shopping behavior.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about the way you shop has changed over the last fifty years. What has allowed these changes to happen?
2. Talk about the shopping methods you regularly use.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) The usage of office equipment

2 Концепция игры Student A is Max who wants to send a fax but doesn't know how to use the fax machine. Student B is his colleague who offers to help him.

3 Роли:

Role A is Max.

You would like to send a fax but don't know how to use the fax machine. Ask your colleague if he can help you. You have to listen carefully to his instructions and to write down what you need to do.

Role B is Max's colleague.

Your colleague doesn't know how to send a fax. Offer to help him. Tell him the following instructions: 1) to take letter; 2) to put into paper tray; 3) to make sure message faces downwards; 4) to check paper supply tray; 5) to key in phone number on control pad; 6) to hear signal-press start.

4 Ожидаемый результат: The colleague is taught how to use office equipment.

Тема 7. Конкуренция

1. Кейс-задача

Задание: *You all the three are members of the Board of Directors of a company that produces glass objects and ornaments. Its name is Macbeth Glassware. The company is facing very serious problems with its quality control, HR management, distribution markets, and overall image. As it's on the point of bankruptcy, you have to decide what to do to save the company. There are the following points for you to consider: the company culture, quality control and reduction of flaw, cutting costs, penetration into markets, and image restoration.*

Macbeth Glassware, founded in 1837, has a long history of producing beautiful glass objects and ornaments. They have always been popular wedding presents. Glass-blowing and glass-cutting, which is performed by hand, are highly-skilled jobs and Macbeth employs some of the best craftspeople in the world (average age 53).

The factory produces an incredibly large range of 8,000 glass objects but just 1,000 are responsible for 80% of total sales. There is a lot of waste and breakage. Each item is inspected by a supervisor who checks it for flaws and then issues a certificate of authenticity. Up to 20% of finished items are rejected; 15% are sold as seconds, and the remaining 5% are melted down and recycled.

The company employs 600 people. 200 produce the goods, and the rest are clerical staff, work in the stockroom, or are managers. Most craftspeople are paid on a piece-work basis, and feel that they have low status in the company. There is a big division between blue-collar staff and white-collar clerical workers, with separate restaurants and facilities for factory workers and management. There are five levels of management in the company, and a poor relationship exists between management and the workforce.

Sales have fallen dramatically in the past three years. There is strong competition from the Czech Republic and Poland, which produce good quality goods which are less expensive. Department stores have complained about late deliveries and slow ordering facilities (mail order only).

A few years ago the company launched a cheaper range of glass ornaments called the MacAnimals range. This has damaged the company's upmarket image. An important chain of department stores has stopped stocking Macbeth products. The consultants believe there could be a big market for these goods in North America (including Canada), Australia, and New Zealand, where many people are of Scottish origin.

2. Темы эссе

1. Developments in technology.
2. Advantages and disadvantages of competition.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about the consumers' benefit from competition of brands.
2. Talk about the most important thing for you when you buy a product: price, quality or image.

4. Ролевая игра

- 1 **Тема (проблема)** Improvements to a product.

2 **Концепция игры** Student A is Alex who works for a company which makes electric torches. Your company wants to improve its product. Student B is your colleague.

3 Роли:

Role A is Alex.

You work for a company which makes electric torches but your company is failing. Discuss with your colleague what changes you would need to make to the torch so that it would be more suitable for teenagers, young executives, older people.

Role B is Alex's colleague.

You work for a company which makes electric torches but your company is failing. Discuss with your colleague what changes you would need to make to the torch so that it would be more suitable for teenagers, young executives, older people.

4 Ожидаемый результат: Suggestions about improvements to a product are made.

Тема 8. Инновационный менеджмент. Управление инвестициями

1. Кейс-задача

Задание: *Ever since you were a child, you have enjoyed inventing things. You work in the garage of your family's home where you try out your new ideas. Your latest invention is a prototype for a machine that irons clothes automatically. Work in groups and decide if you are a good inventor.*

2. Темы эссе

1. "Genius is one per cent inspiration and ninety-nine per cent perspiration".
2. Famous inventions.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about the difference between a clever invention and a commercially successful product.
2. Talk about some well-established companies in your country.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) Presenting a new device

2 Концепция игры Student A is going to listen to a short presentation about a new device which makes changing light bulbs easier. Student B is going to tell you about this device.

3 Роли:

Role A is a listener.

You have to listen to a short presentation about a new device which makes changing light bulbs easier. Make some notes about the inventor, the advantage of using this product, and how it works. As an investment management fund representative, you have to decide whether it is worth investing your assets in the development of this invention.

Role B is a presenter.

You have to tell Student A about a new device which makes changing light bulbs easier. Prepare a short talk about the inventor, the advantage of using this product, and how it works. You have to convince your vis-a-vis that you will apply their investments in good faith and that there will be a good ROI for your investor.

4 Ожидаемый результат: An effective presentation is given.

Перечень вопросов и заданий, выносимых на зачёт

Please choose an English interpretation (a - y) for each of the words (1 - 20) below.

1. Overtime.	a. Not so low and not so high; not so small and not so large.
2. Bureaucracy.	b. Transport goods to the place where your customer lives.
3. Insurance.	c. All the money that you have received from your clients minus your costs.
4. Turnover.	d. When you are extremely rich.
5. Profit.	e. Without this document, no potential employer will ever talk with you.
6. Decade.	f. It's when you work longer than it was agreed before.
7. CV.	g. Stay alive (not to die).
8. Efficient.	h. A document that is made up to provide a legal protection of your inventions.
9. Covering letter.	i. A ten-year period.

10. Patent.	j. Make something better.
11. Boring.	k. Thanks to this, you will get some money, if anything bad happens to you.
12. Improve.	l. Easy to change.
13. Retire.	m. Anything which is not interesting at all.
14. Average.	n. A lot of paperwork, when you have to prepare a lot of documents.
15. Flexible.	o. A person whom you know well and who could recommend you to your potential employer.
16. Survive.	p. Anything that can really provide a real positive result.
17. Luxury.	q. An official limit for something, e.g. for immigrants, for fishing
18. Referee.	r. All the money that you have received from your clients.
19. Deliver.	s. A document, which is written to accompany some other documents - CVs, bills and invoices, information materials, etc.
20. Quota.	t. Stop working and become a pensioner.

Таблица 9 – Примеры оценочных средств с ключами правильных ответов

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
Код и наименование проверяемой компетенции				
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия				
1.	Задание закрытого типа	Please choose the right synonym of the word “target”: 1) Brand 2) Purpose 3) Precondition 4) Penetration	2	1
2.		Please correlate the 4 words with their meanings: 1) Referee 2) Specialist retailer 3) Basket 4) Strategy a) When you are going to buy a lot in a shop, you may take it at the entrance to put all your purchases into it. б) Someone who could recommend you to your potential employer в) A shop that sells only some certain goods (only CDs and DVDs, only cosmetics, only books, etc.) г) Plan of future actions (usually	1 - б 2 - в 3 - а 4 - г	5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		long-term), associated with tactics		
3.		Please correlate the 4 words with their meanings: 1) Boutique 2) Warehouse 3) Competitor a) Any company that works at the same markets as your company and offers the same types of goods and services to its clients, who could be your clients. б) A small store where you can buy fashionable clothes and accessories. в) It is where you keep goods before showing them to your customers in your retail outlet.	1 - б 2 - в 3 - а	4
4.		What does the phrasal verb “to lay off” mean in this context? AS THE ECONOMIC CRISIS BEGAN, THEY LAID OFF 200 WORKERS TO CUT COSTS FOR SALARIES. 1) to fire someone 2) to promote someone 3) to destroy someone 4) to discourage someone	1	1
5.		Which of the following should NOT be included in your CV? 1) your work experience 2) your educational records 3) your personal details 4) your pets’ names	4	1
6.	Задание открытого типа	Please read the text and give brief answers to two questions: It is perhaps strange that a fruit should be at the centre of what was almost a trade war between the USA and the European Union. France and Britain wanted to protect the interests of banana producers in their ex-colonies, especially in the West Indies, against US companies operating out of Central America. The USA claimed that this was against the rules of international competition and free trade. The WTO decided	1. The cause of the disagreement was production of bananas. France and Britain protected the interests of their ex-colonies in West India, while the US companies operated in Central America. 2. The USA imposed huge tariffs on unrelated goods that the EU exported.	15

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		in favour of the USA but the Europeans refused to recognize the decision. It was only following a second WTO judgement against the EU, and the USA's imposition of huge tariffs on unrelated goods that they finally agreed to obey the decision. It remains to be seen how well banana growers in the West Indies can survive as Central American countries have a comparative advantage in climate, land, and labour costs. 1. What was the cause of the disagreement between the USA and the EU? 2. How did the USA punish the EU for not accepting the decision of the WTO?		
7.		Please translate the following text into Russian: Founded in 1903, Harley-Davidson is perhaps the best-known name in motorcycling. Yet, in the early 80s, they faced strong Japanese competition; H-D's machines were much more expensive and far less reliable than its Japanese rivals'. Only 5% of Japanese bikes failed quality control checks compared with over half the H-Ds coming off the production line. In showrooms, the machines were even put on cardboard because they leaked oil!	Основанная в 1903 году, компания «Харлей Дэвидсон», вероятно, стала самой известной компанией, производящей мотоциклы. Однако в начале 80-х годов она столкнулась с серьезной конкуренцией со стороны японских производителей. Мотоциклы «Харлей Дэвидсон» были намного дороже и намного менее надёжны по сравнению с японскими конкурентами. Из японских мотоциклов проверку контроля качества проваливали лишь 5%, в то время как у компании «Харлей Дэвидсон» этот показатель превышал 50%. В салонах мотоциклы	20

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			«Харлей Дэвидсон» даже ставили на картонку, т.к. из них вытекало масло!	
8.		Complete the sentences. Choose the verb in italics in the present perfect or the present perfect continuous. Please rewrite the whole sentences with the right verb form. 1) How long have you <i>worked</i> / <i>been working</i> here? 2) How much holiday have you taken / <i>been taking</i> this year? 3) I've <i>sent</i> / <i>been sending</i> the invoice three times but they still haven't paid. 4) I've <i>tried</i> / <i>been trying</i> to get through all day but the number is always engaged. 5) It's a successful business; they've <i>opened</i> / <i>been opening</i> eighty branches in the last three years.	1) How long <i>have you been working</i> here? 2) How much holiday <i>have you taken</i> this year? 3) I've <i>sent</i> the invoice three times but they still haven't paid. 4) I've <i>been trying</i> to get through all day but the number is always engaged. 5) It's a successful business; they've <i>opened</i> eighty branches in the last three years.	15
9.		Please read the text about Trish Crofts and answer the four questions: Twenty-six-year-old Trish Crofts, a media buyer with the advertising agency Ogilvy and Mather, is typical of the young professionals who feel that their work is depriving them of a real life. She starts work at 9 a.m. but often doesn't leave her office until 8 p.m. Occasionally she is at work until 10 p.m. 'In my company, when people leave they are not replaced and everybody is expected to work extra hard,' she said. Ms Crofts enjoys her work but feels stressed all the time. She said: 'My hair is already going grey.' As her partner, Graham Dodridge, frequently does not arrive home until late either, the couple often do not have their meal until after 10 p.m.	1. She is a media buyer with the advertising agency Ogilvy and Mather. 2. She feels her work is depriving her of a real life. 3. Her work is getting more difficult, because at her company, when someone leaves, they are not replaced, so everybody has to work extra hard. 4. She has sacrificed her personal life with her partner.	15

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		Ms Crofts would be prepared to accept a cut in pay if it would guarantee a genuine reduction in her workload, but she believes her promotion prospects would suffer. 'You have to sacrifice your personal life if you want career advancement,' she said. a What does she do? b How does she feel about working hard? c Is work getting easier or more difficult? Why? d What kind of sacrifices has she made?		
10.		Please translate this letter into Russian: It has been noted that the Internet is increasingly being used for non-work related purposes. Staff are reminded of the company's policy with regards to the use of the Internet. 1. Only those members of staff, who have been issued with a password, may access the Internet. 2. Personal use of the Internet is not permitted at any time, except under exceptional circumstances and with the approval of a job supervisor. 3. This company considers the downloading of films as serious offense and may regard this as grounds for dismissal.	Отмечается, что сотрудники всё чаще пользуются Интернетом в целях, не связанных с их работой. Напоминаем сотрудникам, что в нашей компании существуют правила относительно использования Интернета. 1. Доступ в Интернет имеют лишь те сотрудники, кому был выдан пароль. 2. Использование Интернета в личных целях не допускается ни при каких обстоятельствах, за исключением экстренных случаев и с одобрения начальника. 3. В нашей компании скачивание фильмов считается серьезным нарушением, которое может стать основанием для увольнения.	15

Полный комплект оценочных материалов по дисциплине (модулю) (фонд оценочных средств) хранится в электронном виде на кафедре, утверждающей рабочую программу дисциплины (модуля), и в Центре мониторинга и аудита качества обучения.

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

По итогам каждого семестра в рамках действующей балльно-рейтинговой системы студент может получить от нуля до ста баллов, либо быть отмеченным как не явившийся на экзамен (зачёт) в случае неявки.

На каждом занятии преподаватель оценивает аудиторную работу каждого студента и каждое представленное студентом задание в рамках самостоятельной работы холистически, учитывая три ключевых параметра: решение коммуникативной задачи; организацию и структуру работы; языковое лексико-грамматическое, орфографическое и орфоэпическое оформление работы. Преподаватель также вправе учитывать и другие параметры, такие, презентационные и ораторские навыки студента, артистичность презентации выполненной работы, внешнее оформление работы (наличие иллюстраций, графиков, диаграмм, наличие/отсутствие запинок, оговорок, излишних пауз, помарок, подчисток и т.д.), принятие на себя роли лидера (наставника) при совместной работе с другими студентами и др.

Таблица 10 – Технологическая карта рейтинговых баллов по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий / баллы	Максимальное количество баллов	Срок представления
Основной блок				
1.	Посещение занятия без опозданий	1 балл в день	13 баллов	По расписанию
2.1	Активное участие в процессе занятия, существенный вклад студента на занятии	3 балла в день	39	По расписанию
2.2	Не очень активное участие в процессе занятия, проявление стараний и прилежания	2 балла в день	26	По расписанию
2.3	Пассивное участие в ходе занятия	1 балл в день	13	По расписанию
3.1	Своевременное выполнение заданий на самостоятельную работу	2 балла за каждое задание	38	По расписанию
3.2	Несвоевременное выполнение заданий на самостоятельную работу	1 балл за каждое задание	19	По расписанию
Всего			90	-
Блок бонусов				
5.	Творческая деятельность, проявление креативности на	+ 4 балла		К конечному накопленно

№ п/п	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий / баллы	Максимальное количество баллов	Срок представления
	занятия			му рейтингу
2.	Отсутствие пропусков занятий (посетил все занятия)	+ 3 балла		К конечному накопленному рейтингу
3.	Отсутствие опозданий (не опоздал ни на одно занятие)	+ 3 балла		К конечному накопленному рейтингу
Всего			10	-
Дополнительный блок**				
Всего				-
ИТОГО			100	-

Таблица 11 – Система штрафов (для одного занятия)

Показатель	Балл
<i>Опоздание на занятие</i>	- 1
<i>Нарушение учебной дисциплины</i>	- 1
<i>Неготовность к занятию</i>	- 2
<i>Пропуск занятия без уважительной причины</i>	- 4
<i>Не выполнение контрольных точек (итоговых тестов и проектов)</i>	- 5 за каждую контрольную точку из конечного рейтинга

Таблица 12 – Шкала перевода рейтинговых баллов в итоговую оценку за семестр по дисциплине (модулю)

Сумма баллов	Оценка по 4-балльной шкале	
90–100	5 (отлично)	Зачтено
85–89	4 (хорошо)	
75–84		
70–74		
65–69		
60–64	3 (удовлетворительно)	
Ниже 60	2 (неудовлетворительно)	Не зачтено

При реализации дисциплины (модуля) в зависимости от уровня подготовленности обучающихся могут быть использованы иные формы, методы контроля и оценочные средства, исходя из конкретной ситуации.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1. Основная литература

1. Naunton, J. = [Наунтон, Д.]. ProFile 2. Student's Book = [ПроФиль. 2-й уровень. Книга для студента]. - Oxford : Oxford University Press = [Изд-во Оксфордского ун-

та], 2007. - 176 с. + (ICD-ROM). - (Oxford Business English = [Оксфордский курс делового английского языка]). - ISBN 0-19-457576-4: 471-64 : 471-64.

2. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ. English for Students of Economics. Учебник. - М.: Книжный Мир, - 2012. - 272 стр. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785804105731.html> (ЭБС «Консультант студента»)

8.2. Дополнительная литература

1. Naunton, J. = [Наунтон, Д.]. ProFile. Intermediate. 2. Workbook = [ПроФиль. Средний уровень. 2-й уровень. Рабочая тетрадь]. - Oxford : Oxford University Press = [Изд-во Оксфордского ун-та], 2005. - 80 с. - (Oxford Business English = [Оксфордский курс делового английского языка]). - ISBN 0-19-457585-3: 235-82, 225-06: 235-82, 225-06.
2. Колесникова Н.А. Экономическая безопасность: Таможенный аспект. Economic security: Customs aspects. М.: ФЛИНТА, 2016. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976528260.html> (ЭБС «Консультант студента»).
3. Голицынский Ю.Б. Грамматика. Сборник упражнений. – СПб.: Каро. – 478 с.
4. Brook-Hart, G. Business Benchmark. Advanced. – Cambridge: Cambridge University Press. – 192 p.
5. Pyle, Michael A. Advanced Practice for the TOEFL. – Lincoln, Nebraska: Cliff Notes. – 270 p.
6. Pyle, Michael A., Page, Mary Ellen Munoz. Test of English as a Foreign Language. – Lincoln, Nebraska: Cliff Notes. – 664 p.

8.3. Интернет-ресурсы, необходимые для освоения дисциплины (модуля)

<i>Наименование ЭБС</i>
Электронная библиотечная система IPRbooks www.iprbookshop.ru
Электронно-библиотечная система BOOK.ru https://book.ru
Электронная библиотечная система издательства ЮРАЙТ, раздел «Легендарные книги». www.biblio-online.ru , https://urait.ru/
Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» собственной генерации на платформе ЭБС «Электронный Читальный зал – БиблиоТех» https://biblio.asu.edu.ru <i>Учётная запись образовательного портала АГУ</i>
Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента» Многопрофильный образовательный ресурс «Консультант студента» является электронной библиотечной системой, предоставляющей доступ через Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретённым на основании прямых договоров с правообладателями. Каталог содержит более 15 000 наименований изданий. www.studentlibrary.ru <i>Регистрация с компьютеров АГУ</i>
Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента» Для кафедры восточных языков факультета иностранных языков. Многопрофильный образовательный ресурс «Консультант студента» является электронной библиотечной системой, предоставляющей доступ через Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретённым на основании прямых договоров

<i>Наименование ЭБС</i>
с правообладателями по направлению «Восточные языки» www.studentlibrary.ru <i>Регистрация с компьютеров АГУ</i>
Электронно-образовательный ресурс для иностранных студентов «РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНОСТРАННЫЙ» www.ros-edu.ru

<i>Наименование интернет-ресурса</i>	<i>Сведения о ресурсе</i>
Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru	Федеральный портал (предоставляется свободный доступ)
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации https://minobrnauki.gov.ru	
Министерство просвещения Российской Федерации https://edu.gov.ru	
Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодёжь) https://fadm.gov.ru	
Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор) http://obrnadzor.gov.ru	
Сайт государственной программы Российской Федерации «Доступная среда» http://zhit-vmeste.ru	
Российское движение школьников https://рдш.рф	

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Оборудование, необходимое для работы в аудитории:

1. ПЭВМ с CD/DVD-приводом и звуковыми колонками.
2. Телевизор с возможностью подключения DVD-плеера и пультом ДУ.
3. DVD-плеер с пультом ДУ и соединительным шнуром для телевизора (желательно с USB-портом для подключения USB-накопителя).
4. Магнитофон с возможностью воспроизведения как аналоговых аудиокассет, так и цифровых компакт-дисков (желательно с USB-портом для подключения USB-накопителя).

Рабочая программа дисциплины (модуля) при необходимости может быть адаптирована для обучения (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий) лиц с ограниченными возможностями здоровья, инвалидов. Для этого требуется заявление обучающихся, являющихся лицами с ограниченными возможностями здоровья, инвалидами, или их законных представителей и рекомендации психолого-медико-педагогической комиссии. Для инвалидов содержание рабочей программы дисциплины (модуля) может определяться также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).