

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



А.Н. Леухин

«03» апреля 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой менеджмента



Е.В. Крюкова

«03» апреля 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК**

Составитель(и)

**Осипов Д.В., доцент, канд. филол. наук, доцент
кафедры английской филологии, лингводидактики
и перевода**

Согласовано с работодателями:

**Азизов Р.А., руководитель агентства по
занятости населения Астраханской области;
Варжина А.А., генеральный директор ООО
«Елисей»**

Направление подготовки /
специальность

38.04.03 Управление персоналом

Направленность (профиль) /
специализация ОПОП

**Управление персоналом в условиях цифровой
трансформации**

Квалификация (степень)

магистр

Форма обучения

заочная

Год приёма

2024

Курс

1

Семестр(ы)

2

Астрахань – 2024 г.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Целями освоения дисциплины «Профессиональный иностранный язык» являются: изучение профессиональной экономической лексики на иностранном языке для дальнейшего активного использования в будущей профессиональной деятельности.

1.2. Задачи освоения дисциплины:

- 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 В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

2.1. Учебная дисциплина «Профессиональный иностранный язык» относится к факультативам и осваивается во 2-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 «Профессиональный иностранный язык» 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 необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами, проходимыми при обучении на курсах бакалавриата:

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. Перечень последующих учебных дисциплин, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной:

Дальнейшее изучение английского языка как иностранного учебным планом не предусмотрено.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки:

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 компетенции	Планируемые результаты освоения дисциплины		
	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	ИУК 4.1.1 стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами	ИУК 4.2.1 выбирать на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами	ИУК 4.3.1 стилями и приемами делового общения, применять вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами
	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	ИУК 4.2.2 использовать информационно коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения различных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках	ИУК 4.3.2 информационно коммуникационными технологиями при поиске необходимой информации в процессе решения различных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках

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

Краткое содержание дисциплины

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.

5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

5.1. Указания по организации и проведению лекционных, практических (семинарских) и лабораторных занятий с перечнем учебно-методического обеспечения.

К указываемому в п. 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, 2014. – 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

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

Номер раздела (темы)	Темы/вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Формы работы
1	Деловая коммуникация. Проведение деловых переговоров	8	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования (коллоквиумов)
2	Карьера. Деловая этика	8	
3	Занятость	8	
4	Импорт и экспорт	10	
5	Маркетинговые коммуникации. Исследования рынка	10	
6	Розничная торговля	10	
7	Конкуренция	10	

5.3. Виды и формы письменных работ, предусмотренных при освоении дисциплины, 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

№	Формы	Описание
1	Кейс-задача	Командная работа: анализ поставленной управленческой (производственной) проблемы на основе имеющихся данных и совместная выработка решения
2	Обучение деловому письму - совершенствование навыка письма	Составление делового письма определённой тематики и направленности с учётом лексических и грамматических особенностей, присущих официально-деловому стилю английской речи
3	Ролевая игра: Составление диалогов (полилогов) - совершенствование навыка говорения	Парная и командная работа: составление устного диалога (полилога) на заданную тему (как правило, данное задание подразумевает обсуждение поставленных задач и объявление принятого по ним решения) и устное воспроизведение составленного диалога (полилога) преподавателю
4	Использование учебных видеоматериалов	Просмотр учебных видеоматериалов с целью совершенствования лексики, знания грамматических конструкций и ознакомления с различными принципами организации работы и принятия решений, о которых рассказывают герои видеоматериалов
5	Обучение чтению и аудирование - совершенствование навыка чтения и слушания	Выполнение заданий, ориентированных на понимание, анализ и интерпретацию своими словами прослушанных (прочитанных) материалов

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

6.3. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Наименование программного обеспечения	Назначение
Adobe Reader	Программа для просмотра электронных документов
MathCad 14	Система компьютерной алгебры из класса систем автоматизированного проектирования, ориентированная на подготовку интерактивных документов с вычислениями и визуальным сопровождением
Платформа дистанционного обучения LMS Moodle	Виртуальная обучающая среда
1С: Предприятие 8	Система автоматизации деятельности на предприятии
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
КОМПАС-3D V13	Создание трехмерных ассоциативных моделей отдельных элементов и сборных конструкций из них
Blender	Средство создания трехмерной компьютерной графики
Cisco Packet Tracer	Инструмент моделирования компьютерных сетей

Google Chrome	Браузер
CodeBlocks	Кроссплатформенная среда разработки
Eclipse	Среда разработки
Far Manager	Файловый менеджер
Lazarus	Среда разработки
Notepad++	Текстовый редактор
OpenOffice	Пакет офисных программ
Opera	Браузер
Paint .NET	Растровый графический редактор
PascalABC.NET	Среда разработки
PyCharm EDU	Среда разработки
R	Программная среда вычислений
Scilab	Пакет прикладных математических программ
Sofa Stats	Программное обеспечение для статистики, анализа и отчетности
VirtualBox	Программный продукт виртуализации операционных систем
VLC Player	Медиапроигрыватель
VMware (Player)	Программный продукт виртуализации операционных систем
WinDjView	Программа для просмотра файлов в формате DJV и DjVu
Maple 18	Система компьютерной алгебры
MATLAB R2014a	Пакет прикладных программ для решения задач технических вычислений
Microsoft Visual Studio	Среда разработки
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
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

<i>Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем</i>	
Электронный каталог Научной библиотеки АГУ на базе MARK SQL НПО «Информ-систем». https://library.asu.edu.ru	
Электронный каталог «Научные журналы АГУ»: http://journal.asu.edu.ru/	
Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных периодических изданий ООО "ИВИС". http://dlib.eastview.com Имя пользователя: AstrGU Пароль: AstrGU	
<u>Электронно-библиотечная</u> система eLibrary. http://elibrary.ru	
Корпоративный проект Ассоциации региональных библиотечных консорциумов (АРБИЖОН) «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 статей из книг, сборников, журналов, содержащихся в фондах их библиотек. http://mars.arbicon.ru	
Электронные версии периодических изданий, размещенные на сайте информационных ресурсов www.polpred.com	
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	
Информационно-правовое обеспечение «Система ГАРАНТ». В системе ГАРАНТ представлены федеральные и региональные правовые акты, судебная практика, книги, энциклопедии, интерактивные схемы, комментарии ведущих специалистов и материалы известных профессиональных изданий, бланки отчетности и образцы договоров, международные соглашения, проекты законов.	

Предоставляет доступ к федеральному и региональному законодательству, комментариям и разъяснениям из ведущих профессиональных СМИ, книгам и обновляемым энциклопедиям, типовым формам документов, судебной практике, международным договорам и другой нормативной информации. Всего в нее включено более 2,5 млн документов. В программе представлены документы более 13 000 федеральных, региональных и местных эмитентов. http://garant-astrakhan.ru
Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации https://minobrnauki.gov.ru/
Министерство просвещения Российской Федерации https://edu.gov.ru
Официальный информационный портал ЕГЭ http://www.ege.edu.ru
Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодежь) 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
Официальный сайт сетевой академии cisco: www.netacad.com

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

7.1. Паспорт фонда оценочных средств.

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) «Профессиональный иностранный язык» 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 5.

Соответствие изучаемых разделов, результатов обучения и оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Деловая коммуникация. Проведение деловых переговоров	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
2	Карьера. Деловая этика	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
3	Занятость	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
4	Импорт и экспорт	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования

5	Маркетинговые коммуникации. Исследования рынка	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
6	Розничная торговля	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
7	Конкуренция	УК-4	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
8	Итоговая зачетная работа	УК-4	ЗАЧЕТ

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

Для оценивания результатов обучения в виде знаний используются следующие средства: вопросы для собеседования, контрольные работы. Для оценивания результатов обучения в виде умений и владений используются ролевые игры, кейс-задачи, эссе. Критерии оценивания усваиваемых в рамках их выполнения компетенций выглядят следующим образом:

Таблица 6.
Показатели оценивания результатов обучения в виде знаний

а) Контрольная работа (тест):

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	выставляется студенту, если дан развернутый аргументированный ответ и соблюдены грамматические и лексические нормы языка, использованы сложные конструкции (причастный оборот, герундий, инфинитивная конструкция и т.п.);
4 «хорошо»	выставляется студенту, если дан развернутый ответ и допущены незначительные ошибки в грамматике и употреблении лексики, а приведённые аргументы не всегда ясно озвучены;
3 «удовлетворительно»	выставляется студенту, если дан ответ и допущены ошибки в грамматике и употреблении лексики, а приведённые аргументы слабы;
2 «неудовлетворительно»	выставляется студенту, если допущены значительные ошибки в грамматике и употреблении лексики (приведённые аргументы не относятся к теме обсуждения), либо ответ полностью отсутствует.

б) Вопросы для собеседования (коллоквиумов):

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	выставляется студенту, если дан развернутый аргументированный ответ и соблюдены грамматические и лексические нормы языка, использованы сложные конструкции (причастный оборот, герундий, инфинитивная конструкция и т.п.);
4 «хорошо»	выставляется студенту, если дан развернутый ответ и допущены незначительные ошибки в грамматике и употреблении лексики, а приведённые аргументы не всегда ясно озвучены;

3 «удовлетворительно»	выставляется студенту, если дан ответ и допущены ошибки в грамматике и употреблении лексики, а приведённые аргументы слабы;
2 «неудовлетворительно»	выставляется студенту, если допущены значительные ошибки в грамматике и употреблении лексики (приведённые аргументы не относятся к теме обсуждения), либо ответ полностью отсутствует.

Таблица 7.

Показатели оценивания результатов обучения в виде умений и владений

а) Кейс-задача:

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	выставляется студенту, если он демонстрирует умение системно и адекватно анализировать имеющуюся информацию, оперативно принимать грамотные решения; при этом он допускает минимум языковых ошибок в своей речи.
4 «хорошо»	выставляется студенту, если он демонстрирует умение системно и довольно адекватно анализировать имеющуюся информацию, довольно оперативно принимать грамотные решения; при этом он допускает множество незначительных и/или несколько значительных языковых ошибок в своей речи.
3 «удовлетворительно»	выставляется студенту, если он посредственно демонстрирует умение системно анализировать имеющуюся информацию (имеются случаи грубого искажения фактов из-за неверно понятой информации), с трудом принимает грамотные решения; при этом он допускает множество значительных языковых ошибок в своей речи
2 «неудовлетворительно»	выставляется студенту, если он не способен системно анализировать имеющуюся информацию (полностью неверная интерпретация информации), не может принимать грамотные решения; при этом он допускает множество значительных языковых ошибок в своей речи.

б) Эссе:

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	выставляется студенту, если дан развернутый ответ (1500-2000 слов) по теме эссе и соблюдены грамматические и лексические нормы языка, использованы сложные конструкции (причастный оборот, герундий, инфинитивная конструкция и т.п.);
4 «хорошо»	выставляется студенту, если дан развернутый ответ (до 1500 слов) по теме эссе и допущены незначительные ошибки в грамматике и употреблении лексики;
3 «удовлетворительно»	выставляется студенту, если дан ответ (до 1000 слов) по теме эссе и допущены значительные ошибки в грамматике и употреблении лексики;
2 «неудовлетворительно»	выставляется студенту, если допущены особо грубые ошибки в грамматике и употреблении лексики, либо ответ полностью отсутствует.

в) Ролевая игра:

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	выставляется студенту, если он демонстрирует умение системно и адекватно анализировать имеющуюся информацию, оперативно принимать грамотные решения; при этом он допускает минимум языковых ошибок в своей речи;
4	выставляется студенту, если он демонстрирует умение системно и довольно адекватно анализировать имеющуюся информацию, довольно оперативно принимать грамотные

«хорошо»	решения; при этом он допускает множество незначительных и/или несколько значительных языковых ошибок в своей речи;
3 «удовлетворительно»	выставляется студенту, если он посредством демонстрирует умение системно анализировать имеющуюся информацию (имеются случаи грубого искажения фактов из-за неверно понятой информации), с трудом принимает грамотные решения; при этом он допускает множество значительных языковых ошибок в своей речи;
2 «неудовлетворительно»	выставляется студенту, если он не способен системно анализировать имеющуюся информацию (полностью неверная интерпретация информации), не может принимать грамотные решения; при этом он допускает множество значительных языковых ошибок в своей речи.

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

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 present 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.

Итоговая письменная зачетная работа

I. 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.

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности:

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. Соотнесение итогового балла и итоговой отметки выглядит следующим образом:

0 – 59 баллов включительно – «неудовлетворительно»;

60 – 69 баллов включительно – «удовлетворительно»;

70 – 89 баллов включительно – «хорошо»;

90 – 100 баллов включительно – «отлично».

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.

Преподаватель имеет право поощрить особо отличившихся студентов, добавив к их итоговым оценкам до 10 % бонусов (за отсутствие прогулов и/или опозданий, активную работу на занятиях, творческий нестандартный подход к поставленным задачам, примерное поведение и прилежание, публикация научных трудов в рамках данной дисциплины и т.д.).

За особые успехи преподаватель также может поощрить студента либо процентными бонусами, либо освобождением студента от написания итоговой работы (если знания данного студента не вызывают сомнений даже и без проведения такой работы).

Следует отметить, что вычисление среднего рейтинга определяется следующим образом: в качестве делимого принимается сумма всех оценок, полученный данным студентом в течение подлежащего оценке периода времени; в качестве делителя выступает кол-во проведённых за этот же период времени аудиторных занятий и выполненных самостоятельных заданий (кол-во последних преподаватель вправе определять сам).

За дисциплинарные проступки преподаватель имеет право наказать студента:

а) за разовое опоздание – снижение оценки за данное занятие от 5 % до 20 %, в зависимости от того, был ли в результате опоздание пропущен только лишь входной 5-минутный контроль знаний или какие-либо ещё виды аудиторной работы.

б) за систематические опоздания – снижение оценки за данное занятие от 20 % до 50 % и/или вычет до 15% из итоговой оценки за текущий семестр.

в) за каждый прогул занятия без уважительных причин – 0 (нуль) баллов за данное занятие.

г) за несвоевременное и/или ненадлежащее выполнение заданий на самостоятельную работу – от 5 до 20 % за каждое задание.

Преподаватель, реализующий дисциплину, в зависимости от уровня подготовленности обучающихся может использовать иные формы, методы контроля и оценочные средства, исходя из конкретной ситуации.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) Основная литература:

1. Naunton, J. = [Наунтон, Д.]. ProFile 2. Student's Book = [ПроФиль. 2-йуровень. Книга для студента]. - Oxford : Oxford University Press = [Изд-во Оксфордского ун-та], 2007. - 176 с. + (1CD-ROM). - (Oxford Business English = [Оксфордский курс делового английского языка]). - ISBN 0-19-457576-4: 471-64 : 471-64.

- 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»)

б) Дополнительная литература:

- 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.
- 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»).
- Голицынский Ю.Б. Грамматика. Сборник упражнений. – СПб.: Каро. – 478 с.
- Brook-Hart, G. Business Benchmark. Advanced. – Cambridge: Cambridge University Press. – 192 p.
- Pyle, Michael A. Advanced Practice for the TOEFL. – Lincoln, Nebraska: Cliff Notes. – 270 p.
- Pyle, Michael A., Page, Mary Ellen Munoz. Test of English as a Foreign Language. – Lincoln, Nebraska: Cliff Notes. – 664 p.

в) Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимый для освоения дисциплины (модуля)

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

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Оборудование, необходимое для работы в аудитории:

- ПЭВМ с CD/DVD-приводом и звуковыми колонками.
- 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).

При необходимости рабочая программа дисциплины (модуля) может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для обучения с применением дистанционных образовательных технологий. Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК).