

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ребковец Ольга Александровна
Должность: И.о. зав. кафедрой
Дата подписания: 26.04.2022 12:45:54
Уникальный программный ключ:
e789ec8739030382afc5ebff702928adf1af5cfb

ОПОП

СМК-РПД-В1.П2-2022

Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Камчатский государственный университет имени Витуса Беринга»**

Рассмотрено и утверждено на заседании
кафедры иностранных языков и
переводоведения
26 апреля 2022 г., протокол № 7
Зав. кафедрой М.Г. Сысоева

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей»**

Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент

**Профиль подготовки:
«Кадровый менеджмент»**

Квалификация выпускника: Магистр

Форма обучения: очно-заочная

Курс 1, 2 Семестр 1-3

Экзамен: 2 семестр

Зачет с оценкой: 3 семестр

Петропавловск-Камчатский
2022

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

Рабочая программа составлена с учетом требований федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент» (уровень магистратуры), утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 952).

Разработчик:

Е. А. Слободенюк, доцент кафедры иностранных языков и переводоведения

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОП ВО
3. Планируемые результаты обучения по дисциплине
4. Содержание дисциплины
5. Тематическое планирование
6. Самостоятельная работа
7. Тематика контрольных работ, курсовых работ (при наличии)
8. Перечень вопросов на зачет (дифференцированный зачет, экзамен)
9. Учебно-методическое и информационное обеспечение
10. Формы и критерии оценивания учебной деятельности студента
11. Материально-техническая база

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – обучение практическому владению языком для его активного применения в сфере профессиональной коммуникации, дальнейшее совершенствование произносительных, лексико-грамматических, речевых навыков и умений на профессионально ориентированном материале, реализация их в стилистически различных речевых ситуациях; совершенствование технических навыков чтения и перевода текстов различной тематической направленности, в т.ч. профессиональные; овладение речевыми ситуациями, применительно к общебытовым, научным, сферам бизнеса и профессиональной подготовки.

Задачи дисциплины:

В процессе изучения дисциплины решаются следующие основные задачи:

- развитие у магистрантов умения самостоятельно приобретать знания для осуществления бытовой и профессиональной коммуникации на иностранном языке –
- повышение уровня учебной автономии, способности к самообразованию, к работе с мультимедийными программами, электронными словарями, иноязычными ресурсами сети Интернет;
- развитие когнитивных и исследовательских умений, расширение кругозора и повышение информационной культуры магистрантов;
- формирование представления об основах межкультурной коммуникации, воспитание толерантности и уважения к духовным ценностям разных стран и народов;
- расширение словарного запаса и формирование терминологического аппарата на иностранном языке в пределах профессиональной сферы.

2. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Для изучения дисциплины необходимы знания и компетенции, полученные студентами в результате изучения основ фонетического, лексического, грамматического строя языка, интонации английского языка, практической грамматики. Изучение дисциплины готовит студентов к практическому применению иностранного языка в сфере делового общения.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

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

Код компетенции	Компетенция	Универсальные дескрипторы сформированности компетенции	
УК-4	Способность применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном языке, для академического и профессионального взаимодействия	знать:	– основы делового общения, принципы и методы организации деловой коммуникации на русском и иностранных языках; о нормах рационального рассуждения и аргументации, существующих в естественном языке.
		уметь:	– вести устные деловые переговоры в процессе профессионального взаимодействия на государственном языке РФ; – аргументировано и конструктивно отстаивать свои позиции и идеи в академических и профессиональных дискуссиях.
		владеть:	- культурой письменного и устного оформления профессионально ориентированного научного текста на государственном языке РФ.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

4. Содержание дисциплины

Семестр 1

МОДУЛЬ 1: Организации

Тема 1. Бизнес организации.

Виды компаний с точки зрения их размера, от самозанятых владельцев до корпораций и мультинациональных компаний. Использование прилагательного "корпоративный": корпоративная культура, корпоративная лестница, штаб-квартира, логотип, имидж, доходы и т. п. Употребление прилагательного "коммерческий". Национализированные и приватизированные компании. Словосочетания со словом enterprise.

Тема 2. Типология компаний с точки зрения их правовой основы.

Партнерства, ООО; ОАО; корпорации, взаимные компании; некоммерческие организации и их характеристики.

Тема 3. Обрабатывающая промышленность и сфера услуг.

Отрасли промышленности; отрасли инфраструктуры; страны и их промышленность.

Тема 4. Процесс разработки продукта. Инновации и изобретения.

Исследования рынка, совет потребителей, прогнозы сбыта, бета-версия (версия продукта, выпущенная для бета-тестирования), опытные образцы, тестирование продукта, вывод товара на рынок, проектные недоработки). Исследования по разработке продукта; передовые технологии; патенты и интеллектуальная собственность, авторский гонорар, авторское право.

Семестр 2

МОДУЛЬ 2: Рынок

Тема 1. Покупатели, продавцы и рынок.

Потребители, заказчики, клиентурная база, конечный пользователь, менеджеры по закупкам; торговцы, продавцы недвижимости, уличные торговцы. Рынок, рыночная экономика, напряженность рынка.

Тема 2. Рыночная конкуренция.

Проникновение на рынок; доминирование на рынке; монополизация рынка; вытеснение других компаний. Рыночный рост; сегмент рынка; маркетинговое [рыночное] сегментирование (разделение рынка на отдельные группы покупателей); доля рынка; рыночный лидер. Конкуренция.

Тема 3. Ориентация маркетинга.

Нужды потребителей; свойство товара (отличительная черта (характеристика) товара); товарная выгода. Четыре Р маркетинга (четыре основных средства

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

маркетингового воздействия: продукт (Product), цена (Price), место (Place), продвижение (Promotion)); маркетинг-микс (набор основных компонентов маркетингового воздействия, поддающихся контролю со стороны фирмы и используемых ею при продаже товара в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны рынка; 4 основных компонента комплекса маркетинга: товар, цена, место распространения и методы стимулирования).

Тема 4. Товары и торговые марки.

Товарный ассортимент, жизненный цикл товара, позиционирование товара на рынке, продакт плейсмент (метод продвижения продукта; появление или упоминание товара или услуги в фильме, книге, телевизионной или радиопередаче, оплаченные производителем продукта); товары длительного пользования, ходовые товары широкого потребления. Торговые марки, уровень информированности (потребителей) о бренде, престиж марки; репутация товара, репутация торговой марки, индивидуальность бренда.

Семестр 3

МОДУЛЬ 3: Продажа товаров

Тема 1. Ценовая политика. Ценообразование.

Цена. Образование цены. Рынок, рыночная экономика, напряженность рынка. Потребители, заказчики, клиентурная база, конечный пользователь, менеджеры по закупкам; торговцы, продавцы недвижимости, уличные торговцы.

Тема 2. Места продаж.

Продажа как финансовый инструмент. Определение мест продаж. Рыночный рост; сегмент рынка; маркетинговое [рыночное] сегментирование (разделение рынка на отдельные группы покупателей); доля рынка; рыночный лидер. Конкуренция.

Тема 3. Раскрутка товара.

Понятие товар. Виды товаров. Нужды потребителей; свойство товара (отличительная черта (характеристика) товара); товарная выгода.

Тема 4. Интернет и электронная коммерция.

Интернет. Сущность электронной коммерции. Актуальность метода продвижения продукта; появление или упоминание товара или услуги в фильме, книге, телевизионной или радиопередаче, оплаченные производителем продукта); товары длительного пользования, ходовые товары широкого потребления.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

4. Тематическое планирование

1. Дисциплина

Индекс по ФГОС, Наименование: **Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей»**

2. Направление подготовки (специальность)

Шифр по ФГОС, Наименование **38.04.02 Менеджмент, профиль «Кадровый менеджмент»**

3. Группа

Шифр группы, курс, семестр **Мм, 1 курс, 1 семестр**

Модули дисциплины

№	Наименование модуля	Лекции	Практики/ семинары	Лабораторные	Сам. работа	Всего, часов
1	Организации	0	14	0	22	36
	Всего	0	14	0	22	36

Тематический план

Модуль 1

№ темы	Тема	Кол-во часов	Компетенции по теме
	Практические занятия (семинары)		
1	Организации. Крупные фирмы, компании и предприятия. Акционерные компании, компании с ограниченной ответственностью.	4	УК-4
2	Типы бизнес организаций	4	УК-4
3	Обработывающая промышленность и сфера услуг. Производство товаров. Мощности и выпуск продукции	4	УК-4
4	Процесс разработки продукта. Инновации и изобретения. Исследования по разработке продукта	2	УК-4
	Самостоятельная работа		
1	Производственные условия. Проблемы на производстве.	2	УК-4

ОПОП	СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»	

2	Менеджеры и должностные лица.	2	УК-4
3	Руководители промышленных предприятий. Промышленные магнаты.	2	УК-4
4	Встречи. Виды встреч. Роль председателя.	4	УК-4
5	Поглощение, слияние, объединение	4	УК-4
6	Материалы и поставщики. Затраты на производство. Аутсорсинг (привлечение внешних подрядчиков). Экономичное, всесторонне рационализированное производство	4	УК-4
7	Бизнес философия. Комплексное управление, оптимизации процессов производства и управления.	4	УК-4

1. Дисциплина

Индекс по ФГОС, Наименование: **Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей»**

2. Направление подготовки (специальность)

Шифр по ФГОС, Наименование **38.04.02 Менеджмент, профиль «Кадровый менеджмент»**

3. Группа

Шифр группы, курс, семестр **Мм, 1 курс, 2 семестр**

Модули дисциплины

№	Наименование модуля	Лекции	Практики/ семинары	Лабораторные	Сам. работа	Всего, часов
2	Рынок	0	18	0	54	72
	Всего	0	18	0	54	72

Модуль 2

№ темы	Тема	Кол-во часов	Компетенции по теме
	Практические занятия (семинары)		
1	Цена. Образование цены. Рынок, рыночная экономика	4	УК-4

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

2	Рыночная конкуренция. Проникновение на рынок. Монополизация рынка	4	УК-4
3	Ориентация маркетинга. Виды товаров. Нужды потребителей. Товарная выгода	4	УК-4
4	Интернет. Сущность электронной коммерции. Актуальность метода продвижения продукта.	4	УК-4
5	Прибыльность, рентабельность, доходность. Нерентабельность	2	УК-4
Самостоятельная работа			
1	Ценовая политика (ценообразование)	4	УК-4
2	Места продаж	4	УК-4
3	Доходные / не доходные товары и продукты. Бюджет и затраты. Повышение эффективности от роста масштабов производства	4	УК-4
4	Продвижение товара. Реклама. Торговый персонал	4	УК-4
5	Интернет и электронная коммерция	4	УК-4
6	Продажи и затраты	2	УК-4
7	Оплата товара. Счет-фактура. Перевозка груза. Выставление счета. Коммерческий кредит. Счета.	4	УК-4
8	Активы и пассивы. Баланс.	4	УК-4
9	Аудит. Баланс доходов и расходов.	4	УК-4
10	Акционерный капитал и долги. Поручительство. Использование кредита	4	УК-4
11	Успех и неудача. Кассовый излишек. Долг и проблема выплаты долга. Банкротство.	4	УК-4
12	Слияния, захваты, перепродажи.	4	УК-4
13	Управлением финансами отдельного человека или отдельной семьи: планирование доходов, налогов, кредитов и т. д	4	УК-4
14	Финансовые учреждения.	2	УК-4
15	Торговля (на бирже) (покупка и продажа на бирже ценных бумаг и других финансовых инструментов с целью получения прибыли)	2	УК-4

ОПОП	СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»	

1. Дисциплина

Индекс по ФГОС, Наименование: **Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей»**

2. Направление подготовки (специальность)

Шифр по ФГОС, Наименование **38.04.02 Менеджмент, профиль «Кадровый менеджмент»**

3. Группа

Шифр группы, курс, семестр **Мм, 2 курс, 3 семестр**

Модули дисциплины

№	Наименование модуля	Лекции	Практики/ семинары	Лабораторные	Сам. работа	Всего, часов
3	Продажа товаров	0	18	0	54	72
	Всего	0	18	0	54	72

Модуль 3

№ темы	Тема	Кол-во часов	Компетенции по теме
	Практические занятия (семинары)		
1	Ценовая политика. Ценообразование.	4	УК-4
2	Определение мест продаж. Рыночный рост	4	УК-4
3	Понятие товар. Виды товаров.	4	УК-4
4	Интернет и электронная коммерция.	4	УК-4
5	Товары длительного пользования, товары широкого потребления.	2	УК-4
	Самостоятельная работа		
1	Производственные условия. Проблемы на производстве.	10	УК-4
2	Руководители промышленных предприятий. Промышленные магнаты.	8	УК-4
3	Организации (фирмы, компании и предприятия, крупный бизнес и корпорации, акционерные компании, компании с ограниченной ответственностью, взаимные компании, некоммерческие организации).	10	УК-4
4	Встречи. Виды встреч. Роль председателя.	8	УК-4

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

5	Техники дискуссий: уклонение от прямого заявления, методы контроля понимания, прерывание разговора, возвращение для нового рассмотрения.	10	УК-4
6	Национализированные предприятия и частный сектор.	8	УК-4

6. Самостоятельная работа

Самостоятельная работа включает две составные части: аудиторная самостоятельная работа и внеаудиторная.

Самостоятельная аудиторная работа включает выполнение практических заданий и письменных упражнений.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов заключается в следующих формах:

- изучение литературы по деловому английскому; осмысление изучаемой литературы;
- выполнение упражнений.

6.1. Планы практических занятий

Семестр 1

МОДУЛЬ 1: Организации

Занятие 1-2

Тема 1: Бизнес организации.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Чтение и перевод текста по теме.
Обсуждение текста и ответы на вопросы по тексту: Виды компаний с точки зрения их размера, от самонанятых владельцев до корпораций и мультинациональных компаний. Использование прилагательного "корпоративный": корпоративная культура, корпоративная лестница, штаб-квартира, логотип, имидж, доходы и т. п. Употребление прилагательного "коммерческий". Национализированные и приватизированные компании. Словосочетания со словом enterprise.
3. Выполнение упражнений по активизации лексики.
4. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается выполнить упражнения по активизации лексики: заполнение пропусков, воспроизведение активной лексики в контексте, обратный перевод с русского языка.

Занятие 3-4

Тема 2: Типология компаний с точки зрения их правовой основы.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Проверка домашних упражнений.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

3. Закрепление изученного материала в форме беседы преподавателя со студентами. Моделирование коммуникативной ситуации.
4. Введение новой лексической темы: Партнерства, ООО; ОАО; корпорации, взаимные компании; некоммерческие организации и их характеристики.
5. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается выполнить упражнения на комментирование отдельных частей текста, true-false statements, перефразирование, перевод с русского на английский.

Занятие 5-6

Тема 3. Обрабатывающая промышленность и сфера услуг.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Проверка домашних упражнений.
3. Чтение и перевод информационных статей по теме. Выполнение упражнений по активизации лексики: заполнение пропусков, воспроизведение активной лексики в контексте, обратный перевод с русского языка.
4. Закрепление изученного материала в форме беседы преподавателя со студентами: Отрасли промышленности; отрасли инфраструктуры; страны и их промышленность.
5. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается составить топик по теме.

Занятие 7

Тема 4. Процесс разработки продукта. Инновации и изобретения.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Проверка домашних упражнений.
3. Чтение и реферирование информационно-аналитических статей по теме: Исследования рынка, совет потребителей, прогнозы сбыта, бета-версия (версия продукта, выпущенная для бета-тестирования), опытные образцы, тестирование продукта, вывод товара на рынок, проектные недоработки). Исследования по разработке продукта; передовые технологии; патенты и интеллектуальная собственность, авторский гонорар, авторское право.
4. Выполнение лексических и речевых упражнений: вопросы, комментирование отдельных частей, true-false statements.
5. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается составление собственных ситуаций с активным словарем. Обратный перевод с русского языка.

Семестр 2

МОДУЛЬ 2: Рынок

Занятие 1-2

Тема 1. Покупатели, продавцы и рынок.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

2. Проверка домашних упражнений.
3. Закрепление изученного материала в форме беседы преподавателя со студентами: потребители, заказчики, клиентурная база, конечный пользователь, менеджеры по закупкам; торговцы, продавцы недвижимости, уличные торговцы. Рынок, рыночная экономика, напряженность рынка.
4. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается высказаться по теме.

Занятие 3-4

Тема 2. Рыночная конкуренция.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Проверка домашних упражнений.
3. Чтение и реферирование информационно-аналитических статей.
4. Обсуждение проблем рыночной конкуренции. Проникновение на рынок; доминирование на рынке; монополизация рынка; вытеснение других компаний. Рыночный рост; сегмент рынка; маркетинговое [рыночное] сегментирование (разделение рынка на отдельные группы покупателей); доля рынка; рыночный лидер. Конкуренция.
5. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается подготовить сообщения по теме.

Занятие 5-6

Тема 3. Ориентация маркетинга.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Проверка домашних сообщений.
3. Чтение и реферирование информационно-аналитических статей по вопросам глобализации.
4. Беседа по теме: ориентация маркетинга (сосредоточение маркетинговых усилий в определенной области, напр., на совершенствовании товаров, на повышении качества обслуживания потребителей, на увеличении продаж и т. д.). Нужды потребителей; свойство товара (отличительная черта (характеристика) товара); товарная выгода.
5. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается подготовить сообщения по темам: 1) четыре Р маркетинга (четыре основных средства маркетингового воздействия: продукт (Product), цена (Price), место (Place), продвижение (Promotion)); 2) маркетинг-микс (набор основных компонентов маркетингового воздействия, поддающихся контролю со стороны фирмы и используемых ею при продаже товара в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны рынка; выделяют 4 основных компонента комплекса маркетинга: товар, цена, место распространения и методы стимулирования), а также выполнить упражнения по активизации лексики.

Занятие 7-9

Тема 6. Товары и торговые марки.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Проверка домашних сообщений и упражнений.
3. Чтение и реферирование информационно-аналитических статей по вопросам глобализации.
4. Беседа по теме: товарный ассортимент, жизненный цикл товара, позиционирование товара на рынке, продакт плейсмент (метод продвижения продукта; появление или упоминание товара или услуги в фильме, книге, телевизионной или радиопередаче, оплаченные производителем продукта); товары длительного пользования, ходовые товары широкого потребления. Торговые марки, уровень информированности (потребителей) о бренде, престиж марки; репутация товара, репутация торговой марки, индивидуальность бренда.
5. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается подготовить сообщения по вопросам торговых марок, а также выполнить упражнения по активизации лексики.

Семестр 3

МОДУЛЬ 3: Продажа товаров.

Занятие 1-2

Тема 1. Ценовая политика. Ценообразование.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Проверка домашних упражнений.
3. Закрепление изученного материала в форме беседы преподавателя со студентами: потребители, заказчики, клиентурная база, конечный пользователь, менеджеры по закупкам; торговцы, продавцы недвижимости, уличные торговцы. Цена. Образование цены.
4. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается высказаться по теме.

Занятие 3-4

Тема 2. Места продаж.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Проверка домашних упражнений.
3. Чтение и реферирование информационно-аналитических статей.
4. Обсуждение проблем рыночной конкуренции. Продажа товаров. Распределение мест продаж. Проникновение на рынок; доминирование на рынке; монополизация рынка; вытеснение других компаний. Рыночный рост; сегмент рынка; маркетинговое [рыночное] сегментирование (разделение рынка на отдельные группы покупателей); доля рынка; рыночный лидер. Конкуренция.
5. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается подготовить сообщения по теме.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

Занятие 5-6

Тема 3. Раскрутка товара.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Проверка домашних сообщений.
3. Чтение и реферирование информационно-аналитических статей по вопросам товароведения.
4. Беседа по теме: раскрутка товара (сосредоточение маркетинговых усилий в определенной области, напр., на совершенствовании товаров, на повышении качества обслуживания потребителей, на увеличении продаж и т. д.). Нужды потребителей; свойство товара (отличительная черта (характеристика) товара); товарная выгода.
5. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается подготовить сообщения по теме: четыре Р маркетинга (четыре основных средства маркетингового воздействия: продукт (Product), цена (Price), место (Place), продвижение (Promotion), а также выполнить упражнения по активизации лексики.

Занятие 7-9

Тема 4. Интернет и электронная коммерция.

1. Целеполагание. Преподаватель формулирует цели и задачи занятия, информирует студентов о запланированных заданиях и формах работы.
2. Проверка домашних сообщений и упражнений.
3. Чтение и реферирование информационно-аналитических статей по вопросам Интернета и электронной коммерции.
4. Беседа по теме: интернет, электронная коммерция, товарный ассортимент, жизненный цикл товара, позиционирование товара на рынке, продакт плейсмент (метод продвижения продукта; появление или упоминание товара или услуги в фильме, книге, телевизионной или радиопередаче, оплаченные производителем продукта); товары длительного пользования, ходовые товары широкого потребления. Торговые марки, уровень информированности (потребителей) о бренде, престиж марки; репутация товара, репутация торговой марки, индивидуальность бренда.
5. Домашнее задание. В качестве домашнего задания студентам предлагается подготовить сообщения по вопросам Интернета, электронной коммерции, а также выполнить упражнения по активизации лексики.

6.2 Внеаудиторная самостоятельная работа

Семестр 1

1. Выполнение упражнения (перевод с русского на английский); на закрепление грамматики.
2. Подготовка обратного перевода текста, рассказ диалога по ролям.
3. Подготовка пересказа текста.
4. Подготовка презентации по типу организации.
5. Выполнение упражнения из учебника (перевод с русского на английский).
6. Составление рассказа с описанием своей компании.
7. Выполнение упражнения на перевод из учебника.
8. Составление устного сообщения (топика) по предложенной тематике.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

9. Составление аналогичного предложенной ситуации диалога, монолога.
10. Пересказ текста-письма.
11. Подготовка монологического высказывания по выбранной теме.
12. Составление аналогичного предложенной ситуации диалога.
13. Повторение лексического и грамматического материала, подготовка к контрольной работе.

Семестр 2

1. Выполнение упражнения из учебника (на закрепление лексического и грамматического материала).
2. Выполнение упражнения из учебника: перевод с русского на английский; на закрепление грамматики.
3. Подготовка пересказа текста.
4. Выполнение упражнения из учебника.
5. Подготовка описания товара.
6. Выполнение упражнения из учебника (перевод с русского на английский).
7. Подготовка к беседе по теме; подготовка мультимедийной презентации по предложенной теме.
8. Подготовка к беседе по выбранной теме.
9. Составление устного сообщения (топика) по теме.
10. Написание эссе по предложенным темам.
11. Подготовка монологического высказывания по теме:
12. Обсуждение вопроса: что мне нравится и что я хотел бы изменить в своей компании.
13. Подготовка обратного перевода текста.
14. Повторение лексического и грамматического материала, подготовка к контрольной работе.

Семестр 3

1. Выполнение упражнений по активизации лексики, обратный перевод с русского языка.
2. Выполнение упражнений на комментирование отдельных частей текста, true-false statements, перефразирование, перевод с русского на английский.
3. Выполнение упражнений на лексико-грамматическую сочетаемость слов и подбор синонимов.
4. Выполнение упражнений, направленных на активизацию языковых и речевых навыков, закрепление лексико-грамматических структур.
5. Составление топика по заданной теме.
6. Составление собственных ситуаций с активным словарем. Обратный перевод с русского языка.
7. Подготовка выступления по теме.
8. Подготовка пересказа текста.
9. Подготовка письменного сообщения: анализ деятельности компании.
10. Подготовка чтения и реферирования статьи.
11. Подготовка устного сообщения по предлагаемым темам.
12. Чтение и обсуждение дополнительных текстов.
13. Выполнение упражнений из учебника.
14. Обсуждение проблемных вопросов.
15. Реферирование текста со своими примерами работы администрации.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

16. Повторение лексического и грамматического материала, подготовка к контрольной работе.

7. Примерная тематика контрольных работ

Рабочий тест 1. Семестр 1.

1. *Pierre is talking about his work. Correct what he says.*

- 1) I work for a French supermarket company . I work *about* the development of new supermarkets.
- 2) In fact, I *running* the development.
- 3) I *am manage* for a team looking at the possibilities in different countries. It's very interesting.
- 4) One of my *main* is to make sure that new supermarkets open on time.
- 5) I'm also *charged with* financial reporting.
- 6) I deal *at* a lot of different organizations in my work.
- 7) I'm *responsibile of* planning projects from start to finish.
- 8) I work closely *near* our foreign partners, and so I travel a lot.

2. *Complete the text with the correct prepositions.*

Rebecca lives in London and works in public relations. She leaves home for work at 7.30 am. She drives 1) work. The traffic is often bad and she worries about getting 2) work late, but she usually arrives 3) work at around nine. She finishes work quite late, at about eight. 'Luckily, I'm never ill,' she says. 'I could never take the time 4) work'. She loves what she does and is glad to be 5) work. Some of her friends are not so lucky: they are 6) work.

3. *Write about each person using words denoting types of job or work, and the words in brackets. The first one has been done for you.*

- 1) I'm Alicia. I work in a public library in the afternoons from two until six. (I/job) - *I have a part-time job.*
- 2) My husband works in an office from 9 am to 5.30 pm. (he/job)
- 3) Our daughter works in a bank from eight till five every day. (she/work)
- 4) I'm David and I work in a cafe from 8 pm until midnight. (I/work)
- 5) My wife works in local government and she can have this job for as long as she wants it. (she/job)
- 6) Our son is working on a farm for four weeks. (he/job)
- 7) Our daughter is working in an office for three weeks. (she/work).

Рабочий тест 2. Семестр 1.

1. *Which person (1-5) is most likely to do each of the five things (a-e)?*

- 1) A software designer in an Internet company. Has to be in the office.
- 2) An office worker in a large, traditional manufacturing company.
- 3) A manager in a department store in a large city. Lives in the country.
- 4) A construction worker in a building site where work goes on 24 hours a day.
- 5) A technical writer for a city computer company. Lives in the country.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

- a) work in shifts
- b) work under a flexitime system
- c) telecommute
- d) commute to work
- e) clock on and off at the same time every day.

2. Five people talk about their jobs. Match the jobs (1-5) to the people (a-e) and put the words in brackets into the correct grammatical forms.

- 1) accountant
- 2) postwoman
- 3) flight attendant
- 4) software developer
- 5) teacher

a) Obviously, my work involves (travel) a lot. It can be quite physically (tire), but I enjoy (deal) with customers, except when they become violent. Luckily, this doesn't happen often.

b) I like (work) with figures, but my job is much less (bore) and routine than people think. The work (involve) a lot of human contact and teamwork, working with other managers.

c) Of course, it involves getting up quite early in the morning. But I like (be) out in the open air. And I get a lot of exercise!

d) You've got to think in a very logical way. The work can be mentally (tire), but it's very satisfying to write a program that works.

e) I love my job. It's very (stimulate) and not at all (repeat): no two days are the same. It's good to see the children learn and develop.

Рабочий тест 1. Семестр 2.

1. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Match each problem to one of the industries you have learnt.

- 1) Buying a new building and being unable to find people to rent it.
- 2) Causing public anger by building mobile phone masts in beautiful countryside.
- 3) Making vehicles whose tires burst at high speed.
- 4) Holidaymakers arriving to see that their hotel is not finished.
- 5) Lending to someone who cannot repay the loan.
- 6) Selling weapons to governments that people do not approve of.
- 7) Buying players who do not score goals.
- 8) Making drugs that poor countries cannot afford.
- 9) Rejecting a book that is then brought out by another publisher and sells 30 million copies.
- 10) Removing the wrong leg in an operation.

2. Three people are talking about their work in product development. Correct the mistakes in italics.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

1) a) *Market researches* showed there was a real need for this service, but before offering it, we had to test it in a b) *beta copy* with small groups of users over several months to eliminate all the bugs. Even so, c) *after lunch*, some users said they could get into other people's accounts!

2) The more you eat, the thinner you get, and d) *the focal groups* said they liked the taste, but first we had to prove to the authorities that it was e) *secure*. Another problem was making it on an f) *industrial level*: at first we could only make it in small quantity in the laboratory, but making it in bigger quantities was impossible.

3) At our research centre in Toulouse in France, the g) *designators* develop the prototypes. People think that my job is dangerous, but there is so much h) *tasting* on computer first, that all the danger has been eliminated by the time we use the product. i) *CADCAR* means that the process of design and manufacture is much quicker than before.

3. Complete this talk by a marketing specialist using words you have learnt.

A few years ago a famous car company launched a new car, based on a completely new 1) They'd done years of technical research and 2) research with focus 3) and 4) panels and analysis of responses to questionnaires and 5) Then came the 6) Sales of the car were very good until a Swedish newspaper reported the results of its 'elk test'. They found they the car had a tendency to tip over if you turned quickly to avoid an elk. This was due to a 7) fault in the car, so they had to 8) all the cars they'd sold in order to correct it.

Рабочий тест 2. Семестр 2.

1. Complete this presentation using words you have learned on the theme "Innovation and invention". Put the words in brackets into their correct form.

Hi, I'm Raj 1) I'm head 2) product (3 develop) at (4) Indian Rice Research Centre. I'm in charge of research (5) development (6) our (7 researching) centre in Delhi. Our (8 laboratory) are (9) of the most (10 innovation) (11) agriculture. We have recently (12) some big (13 breakthrough) in increasing rice production. I love (14 technological), using specific knowledge (15) improve people's lives. (16) technology (17) rice development (18) a good example (19) this. We are at the (20) edge of rice growing techniques. Everything we do (21) state-of-the-art, using the most advanced biological (22 know) available.

2. Match the expressions (1-6) with their meanings.

1 copyright infringement	a) a payment to the owner of a design, or to an author
2 intellectual property	b) an arrangement between the owner of a design and someone else, allowing them to use the design for money
3 patent application	c) when someone uses another's text, pictures, etc. without permission
4 proprietary information	d) when an inventor asks the authorities to officially recognize an invention as his/her property
5 royalty payment	e) designs, ideas, etc. that belong to someone
6 licensing agreement	f) the law relating to designs, ideas, etc. that belong to

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

	someone
--	---------

3. Recollect the expressions you have learnt on the theme "Buyers, sellers and the market" with the following meanings.

- 1) Someone who buys food in a supermarket. (3 expressions)
- 2) All the people who buy food from a particular supermarket chain, from the point of view of the chain.
- 3) Someone who buys the services of a private detective agency.
- 4) All the people who buy the services of a private detective agency, seen as a group. (2 expressions)
- 5) Someone who sells goods or services.
- 6) Someone selling a house. (2 expressions)
- 7) Someone buying a house. (2 expressions)
- 8) Someone who sells hamburgers to tourists outside the tower of London.
- 9) Someone whose job is buying tyres for a car company. (4 expressions)
- 10) Someone who uses a computer, even if they have not bought it themselves, but their company has. (2 expressions)

Контрольно-срезовая работа.

1. Correct the mistake: I work for a French supermarket company. I work *about* the development of new supermarkets.
1) on **II** 2) with 3) in
2. Correct the mistake: In fact, I *running* the development department.
1) run **II** 2) am running 3) has been running
3. Correct the mistake: I *am manage for* a team looking at the possibilities in different countries. It's very interesting.
1) am managing 2) manage **II** 3) manage with
4. Correct the mistake: One of my *main* is to make sure that new supermarkets open on time.
1) charges 2) responsibility 3) responsibilities **II**
5. Correct the mistake: I'm also *charged with* financial reporting.
1) charged for 2) in charge of **II** 3) responsible of
6. Correct the mistake: I deal *at* a lot of different organizations in my work.
1) about 2) in 3) with **II**
7. Correct the mistake: I'm *responsible of* planning projects from start to finish.
1) responsible for **II** 2) in charge for 3) responsible about
8. Correct the mistake: I work closely *near* our foreign partners, and so I travel a lot.
1) for 2) to 3) with **II**
9. Rebecca lives in London and works in public relations. She leaves home for work at 7.30 am. She drives work.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

1) to **II** 2) at 3) on

10. The traffic is often bad and she worries about getting work late.

1) on 2) in 3) to **II**

11. She usually arrives work at around nine

1) to 2) at **II** 3) in

12. She loves what she does and is glad to be work.

1) at 2) on 3) in **II**

13. Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения. **Professor: "Has anyone got any questions?"**

Student: "-----."

- Could you explain what these terms mean? **II**
- What do these terms mean?
- What should I do?
- When does this lecture finish?

14. Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения.

Receptionist: "-----."

Guest: "I'd like to reserve a room."

- What do you want, please?
- Is there anything I can do for you? **II**
- Who are you?
- Do you want something?

15. Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения.

Clerk: "Good morning."

Customer: "-----."

- Change this money into dollars.
- Good morning. Can I change some Swiss francs into US dollars, please. **II**
- You should change some Swiss francs into dollars.
- I want to change this money into dollars, will you?

16. Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения.

Mother: "Won't you call back in ten minutes?"

Son's friend: "-----"

- You don't need to call me back.
- Yes, I'd love to.
- Sorry, I won't have any chance. **II**
- It is a pity. I'd like to invite him to a party.

17. Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения.

Nick: "-----."

Mate: "Any time you want."

- Are you busy in the evening?
- What time would you prefer to meet? **II**

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

- Shall we meet this girl?
- Are you free tonight?

18. Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения.
Student: “Can you explain what the problem was with my composition?”
Teacher: “----- .”

- No, I can't.
- I'm afraid, your handwriting wasn't very good. *II*
- Very bad.
- I do hope you don't mind my saying this but you've had some problems.

19. Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения.
Waiter: “Would you like some more coffee?”
Customer: “----- .”

- I like coffee very much.
- No, it is not necessary.
- Coffee is a tasty drink.
- No, thank you. I've had enough. *II*

20. Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения.
Student: “----- .”

Teacher: “Yes, it was quite good.”

- Didn't you mark my essay?
- Have you had time to mark my essay? *II*
- What did you do with my essay?
- What about my essay?

21. Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения.
Manager: “----- .”

Secretary: “They've forgotten to send a price list with the catalogue.”

- What's wrong with the price list? *II*
- Have they forgotten about the catalogue?
- Did they forget to send a price list?
- What about the catalogue?

22. Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения.
Waiter: “Would you like something to drink?”
Customer: “----- .”

- I wonder if I could have a glass of juice, please.
- Give me juice.
- Can I have a glass of juice, please. *II*
- You must bring me a glass of juice.

23. Which person (1-5) is most likely to do each of the five things (a-e)? Match.

1) A software designer in an Internet company. Has to be in the office.	a) work in shifts
2) An office worker in a large, traditional manufacturing company.	b) work under a flexitime system
	c) telecommute
	d) commute to work

ОПОП	СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»	

<p>3) A manager in a department store in a large city. Lives in the country.</p> <p>4) A construction worker in a building site where work goes on 24 hours a day.</p> <p>5) A technical writer for a city computer company. Lives in the country.</p>	<p>e) clock on and off at the same time every day.</p>
--	--

Ответ: 1) - b); 2) - e); 3) - d); 4) - a); 5) - c).

24. Two people talk about their jobs. Match the jobs (1-2) to the people (a-b) and put the words in brackets into the correct grammatical forms.

<p>1) accountant</p> <p>2) postwoman</p>	<p>a) I like to work with figures, but my job is much less boring and routine than people think. The work involves a lot of human contact and teamwork, working with other managers.</p> <p>b) Of course, it involves getting up quite early in the morning. But I like being out in the open air. And I get a lot of exercise!</p>
--	---

Ответ: 1) - a); 2) - b).

25. Three people talk about their jobs. Match the jobs (1-3) to the people (a-c) and put the words in brackets into the correct grammatical forms.

<p>1) flight attendant</p> <p>2) software developer</p> <p>3) teacher</p>	<p>a) You've got to think in a very logical way. The work can be mentally tiring, but it's very satisfying to write a program that works.</p> <p>b) I love my job. It's very stimulating and not at all repetitive: no two days are the same. It's good to see the children learn and develop.</p> <p>c) Obviously, my work involves travelling a lot. It can be quite physically tiring, but I enjoy dealing with customers, except when they become violent. Luckily, this doesn't happen often.</p>
---	--

Ответ: 1) - c); 2) - a); 3) - b).

26. Replace the underlined phrases with correct forms of words and expressions. Match.

<p>Fred had already (1) <u>refused</u> two job offers when he went for (2) <u>a discussion to see if he was suitable</u> for the job. They looked at his driving licence and contacted (3) <u>previous employers</u> Fred had <u>mentioned in his application</u>. A few days later, the supermarket (4) <u>asked him if he would like the job</u> and Fred (5) <u>said yes</u>.</p>	<p>a) accepted it</p> <p>b) an interview</p> <p>c) turned down</p> <p>d) offered</p> <p>e) referees</p>
--	---

Ответ: 1) - c); 2) - b); 3) - e); 4) - d); 5) - a).

27. Определите, к какому типу писем относится приведенный ниже фрагмент:

Name: Julia Shestak

DOB: 26 December 1985

ОПОП	СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»	

E-mail: fcronje@yahoo.com

Languages: Russian, English, French

Education:

2002 Moscow secondary school № 155, Certificate of Maturity with Honours

2006 Michail Lomonosov Moscow State University MBA (Master of Business Administration)

- Letter of Complaint
- Letter of Application
- CV

II

28. Определите, к какому типу писем относится приведенный ниже фрагмент:

To Whom It May Concern,

I wish to apply for the position of Assistant Manager, advertised in “The Sunday Times” on October 11, 2005.

As you will see from the enclosed resume, I have two years’ experience working for different hotel groups in Russia and the USA.

- Letter of Complaint
- Letter of Application
- CV

II

29. Определите, к какому типу писем относится приведенный ниже фрагмент:

Dear Mr Wotek

As you know the computer cabling work was ordered on 6 November 2011 for completion by 22 January 2012. On 21 January you told us the work would not be finished on time. You then promised us that this would be done by 25 January at latest. It is 28 January, and the cabling is still not in use.

- Letter of Complaint
- Letter of Application

II

30. Определите какой обязательной части письма не хватает в образце написания письма:

Your address

The date

Greeting

Dear...,

Introduction (§ 1 - opening remarks)

Main Body (§§ 2-3 - development of the subject)

Conclusion (§ 4 - closing remarks)

1) **Ending** (say goodbye and sign your name)

II

2) **PS**

31. Replace the underlined phrases with correct forms of words and expressions. Match.

After looking at the (1) <u>life stories</u> of the (2) <u>people asking for the job</u> and looking at (3) <u>what exams they had passed during their education</u> , the company (4) <u>had chosen six people to interview, done tests on their personality and intelligence</u> and they had then given someone the job.	<ul style="list-style-type: none"> a) educational qualifications b) applicants c) shortlisted the candidates d) backgrounds
---	---

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

Ответ: 1) - d); 2) - b); 3) - a); 4) - c).

32. Replace the underlined phrase with the correct form:

Harry didn't hear anything for six weeks, so he phoned the company. They told him that they had received a lot of requests for the job.

- application forms
- letters of application **II**
- CVs

33. You'll need to be , as you'll be working on financial budgets.

- talented
- considerate
- numerate

34. As part of our sales team, you'll be working independently, so you have to be self-..... and self-..... .

- motivated
- conscious
- driven

35. We're looking for someone who can work on ten projects at once. You must be and

- self-employed
- organized **II**
- systematic **II**

36. You'll be researching developments on the Internet, so you have to be

- kind-hearted
- attentive
- computer-literate **II**

37. As a part of a team of researchers you need to be a good

- self-starter
- team-player **II**
- manager

38. "I get paid every month." - "I see. You get a, not wages.

Ответ: salary

39. "I usually have to work late: I don't get paid for it." - "I see. You don't get

- pension
- remuneration
- overtime **II**

40. "I get a percentage for every photocopier I sell." - "I see. You get That's good."

- compensation

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

- commission **II**
 - tips

41. "The people in production get a if they reach their targets." - "Oh right. They get an extra payment for producing a certain amount".

- bonus **II**
 - wages
 - salary

42. "The company pays for medical treatment too, and the company restaurant is fantastic." - "Wow! The sound very nice."

- severance payments
 - compensation
 - fringe benefits **II**

43. "What's more, the company pays in money for us to get when we don't work any more." - "Yes, it's important to get a good"

- benefits package
 - pension **II**
 - fare

44. The directors of Megafone, the world's largest mobile phone company, yesterday voted to give Mr Chris Ladyman, its chief executive, a special payment of \$ 10 million for negotiating the company's takeover of Minneman. The directors referred to this as a

- remuneration package
 - performance-related bonus **II**
 - golden parachute

45. Shareholders are angry that despite very poor results, 'Blighty Airlines' CEO, Mr Rob Herring, is leaving with \$ 3 million in his pocket. They say it is ridiculous to 'reward' bad performance with this sort of

- performance-related bonus
 - severance payment **II**
 - income

46. It was today revealed that Mr Carl Lang, head of consumer goods giant Multilever, earns a basic salary of \$ 22 million with stock options potentially worth an additional \$ 10 million. Other payments bring to \$ 35 million his total

- golden boot
 - compensation package **II**
 - salary

47. I founded Computadoras Creativas 20 years ago. We started with a small office in Madrid. Our is still here, but now we have sites all over Spain, with about 500 employees.

- company
 - headquarters **II**
 - human resources department

ОПОП	СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»	

48. Many of the offices are: everyone works together, from managers to administrative staff, as well as people selling over the phone, and people in technical support.

- open-plan
- spacious
- comfortable

II

49. Complete the table with derivatives:

noun	verb
demotion	a)
lay-off	b)

Ответ: a) demote; b) lay off

50. Complete the table with derivatives:

noun	verb
a)	dismiss
b)	terminate

Ответ: a) dismissal; b) termination

51. Complete the table with derivatives:

noun	adjective
seniority	a)
b)	freelance

Ответ: a) senior; b) freelancer

52. Complete the table with derivatives:

noun	adjective
redundancy	a)
b)	insecure

Ответ: a) redundant; b) insecurity

53. Match the sentence beginnings to the correct endings.

1) Career paths aren't what they used to be;	a) they reduced five management levels to three.
2) The new management have delayed the company,	b) companies won't take care of us for life any more.

Ответ: 1) - b); 2) - a).

54. Match the sentence beginnings to the correct endings.

1) He worked his way up from	a) but now we outsource it.
2) We used to do printing in-house,	b) and they will be replaced by temporary workers.
3) Workers are afraid their organizations will	c) factory worker to factory manager.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

be downsized	
--------------	--

Ответ: 1) - c); 2) - a); 3) - b).

55. What safety issue is the employee's complaint about: "My doctor says there's something wrong with my lungs, but I've never smoked."

Ответ: passive smoking

56. What safety issue is the employee's complaint about: "I do a lot of data entry, and I've started getting really bad pains in my wrists."

Ответ: repetitive strain injury

57. What safety issue is the employee's complaint about: "It's either too cold and we freeze, or too hot and we all fall asleep."

Ответ: temperature

58. What safety issue is the employee's complaint about: "There's all this waste paper but there are no fire extinguishers in the building."

Ответ: fire hazards

59. What safety issue is the employee's complaint about: "The containers are leaking - one day someone is going to get acid burns."

Ответ: hazardous substances

60. What safety issue is the employee's complaint about: "There are no safety guards on the machines; you could easily get your hand caught."

Ответ: dangerous machinery

Контрольно-срезовая работа.

1. White came up with that combined lightness and warmth.

- a design
- design

П

2. There's an exhibition on architecture and at the Museum of Modern Art.

- the design
- design

П

3. McGrew is vice president of and product planning.

- a development
- development

П

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

4. The FDA has approved for treating tooth disease, a new laser machine.

- a development **II**
- development

5. Electric light was which enabled people to stay up later.

- an invention **II**
- invention

6. Sometimes is so obvious that it is hard to believe nobody thought of it before.

- an invention **II**
- invention

7. Channel Four has always encouraged experimentation and in films.

- an innovation
- innovation **II**

8. He discovered that has enabled him to build guitars more efficiently.

- an innovation **II**
- innovation

9. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Say what industry is implied: Buying a new building and being unable to find people to rent it.

Ответ: property (real estate)

10. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Say what industry is implied: Causing public anger by building mobile phone masts in beautiful countryside.

Ответ: telecommunications

11. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Say what industry is implied: Making vehicles whose tires burst at high speed.

Ответ: cars (automobiles)

12. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Say what industry is implied: Holidaymakers arriving to see that their hotel is not finished.

Ответ: tourism

13. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Say what industry is implied: Lending to someone who cannot repay the loan.

Ответ: financial services

14. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Say what industry is implied: Selling weapons to governments that people do not approve of.

Ответ: defence

15. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Say what industry is implied: Buying players who do not score goals.

Ответ: leisure

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

16. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Say what industry is implied: Making drugs that poor countries cannot afford.

Ответ: pharmaceuticals

17. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Say what industry is implied: Rejecting a book that is then brought out by another publisher and sells 30 million copies.

Ответ: media

18. Companies in particular industries need to avoid particular problems. Say what industry is implied: Removing the wrong leg in an operation.

Ответ: healthcare

19. Someone is talking about his/her work in product development. Correct the mistakes in italics: Market a) *researches* showed there was a real need for this service, but before offering it, we had to test it in a b) *beta copy* with small groups of users over several months to eliminate all the bugs. Even so, after c) *lunch*, some users said they could get into other people's accounts!

Ответ: a) research; b) beta version; c) launch

20. Someone is talking about his/her work in product development. Correct the mistakes in italics: The more you eat, the thinner you get, and a) *the focal groups* said they liked the taste, but first we had to prove to the authorities that it was b) *secure*. Another problem was making it on an c) *industrial level*: at first we could only make it in small quantity in the laboratory, but making it in bigger quantities was impossible.

Ответ: a) focus groups; b) safe; c) industrial scale

21. Someone is talking about his/her work in product development. Correct the mistakes in italics: At our research centre in Toulouse in France, the a) *designators* develop the prototypes. People think that my job is dangerous, but there is so much b) *tasting* on computer first, that all the danger has been eliminated by the time we use the product. c) *CADCAR* means that the process of design and manufacture is much quicker than before.

Ответ: a) designers; b) testing; c) CADCAM

22. Sales of the car were very good until a Swedish newspaper reported the results of its 'elk test'. They found they the car had a tendency to tip over if you turned quickly to avoid an elk. This was due to a 1) fault in the car, so they had to 2) all the cars they'd sold in order to correct it.

Ответ: 1) design; 2) recall

23. A few years ago a famous car company launched a new car, based on a completely new

- original concept

И

- design

- innovation

24. Match:

They'd done years of technical research and 1) research with focus 2) and 3) panels and analysis of responses to questionnaires and 4) Then came the 5)	a) consumer b) product launch c) market d) groups
---	--

ОПОП	СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»	

e) surveys

Ответ: 1) - c); 2) - d); 3) - a); 4) - e); 5) - b).

25. Match. If a company:

1) penetrates a market	a) it stops selling there
2) abandons a market	b) it is the most important company selling there
3) dominates a market	c) it starts selling there for the first time

Ответ: 1) - c); 2) - a); 3) - b).

26. Match. If a company:

1) corners a market	a) it stops selling there
2) drives another company out of a market	b) it is the only company selling there
3) gets out of a market	c) it makes the other company leave the market, perhaps because it can no longer compete

Ответ: 1) - b); 2) - c); 3) - a).

27. Match:

1) product portfolio	a) a company's products of a particular type
2) product line	b) the stages in the life of a product, and the number of people who buy it at each stage
3) product lifecycle	c) a company's products as a group

Ответ: 1) - c); 2) - a); 3) - b).

28. Match:

1) product positioning	a) when a company pays for its products to be seen in films and TV programmes
2) product placement	b) a company's products as a group
3) product mix	c) how a company would like a product to be seen in relation to its other products, or to competing products

Ответ: 1) - c); 2) - a); 3) - b).

29. Match:

1) brand awareness	a) a product with the retailer's name on it
2) brand identity	b) when people think of the brand in a particular way in relation to other brands
3) own-brand product	c) how much people recognize a brand

Ответ: 1) - c); 2) - b); 3) - a).

30. Match:

1) price boom	a) label attached to goods, showing the price
2) price leader	b) a good period for sellers, when prices are rising quickly
3) price tag	c) a company that is first to reduce or increase prices

Ответ: 1) - b); 2) - c); 3) - a).

31. Match:

1) price hike	a) an increase in price
---------------	-------------------------

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

2) price war	b) government efforts to limit price increases
3) price controls	c) when competing companies reduce prices in response to each other

Ответ: 1) - a); 2) - c); 3) - a).

32. I'm Denise van Beek, from sailing boat company Nordsee Marine. We have something for everyone. If you've never sailed before, try our model, the Classic.

- mid-range
- entry-level **II**
- highest-priced

33. After a year or two, many customers to something more sophisticated.

- trade down
- take upmarket
- move upmarket **II**

34. Our product is the Fantasy. It's 15 metres long and has everything you need for comfort on long voyages.

- bottom-end
- high-end **II**
- mid-range

35. We also produce the Retro, a traditional boat. There's a small but profitable for this type of boat.

- niche market **II**
- mass market
- mid-range model

36. Recollect the words denoting different kinds of shops and say where you go if you want to park easily and visit different shops without going to the town centre.

- shopping mall **II**
- hypermarket
- chain store

37. Recollect the words denoting different kinds of shops and say where you go if you want to visit different shops grouped together in a British town centre.

- department store
- shopping centre **II**
- shopping precinct **II**

38. Recollect the words denoting different kinds of shops and say where you go if you want to buy a packet of sugar when all the supermarkets are closed.

- supermarket
- convenience store **II**
- chain store

39. Recollect the words denoting different kinds of shops and say where you go if you want to have a snack in an American city without going to a restaurant.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

- drugstore **II**
- shopping mall
- shopping precinct

40. Recollect the words denoting different kinds of shops and say where you go if you want to buy food very cheaply.

- chain store
- hypermarket
- deep discounter **II**

41. Recollect the words denoting different kinds of shops and say where you go if you want to buy clothes in a town centre without going to a specialized clothes shop.

- shopping mall
- department store **II**
- chain store

42. Which expression does the 'it' refer to: I really hate it, all that stuff coming through my letter box. It never stops.

- junk mail **II**
- market mix
- low-end product

43. Which expression does the 'it' refer to: It's a terrible place to work. We have to make 30 calls an hour, with few breaks.

- open-plan office
- personnel department
- call centre **II**

43. Which expression does the 'it' refer to: 300,000 well-targeted letters to cat-lovers? We can organize it, no problem.

- junk mail
- mailshots **II**
- letters of advice

44. Which expression does the 'it' refer to: I have to do it. I've never spoken to them before, but I've got no choice.

- cold call **II**
- collect call
- trunk call

45. Which expression does the 'it' refer to: The two main activities that make it up are mailings and telemarketing.

- promotion
- product placement
- direct marketing **II**

46. Which expression does the 'it' refer to: People who come home to ten answerphone messages, all selling things, tend to hate it.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

- telemarketing **II**
- answering machine
- junk mail

47. Which expression does the sentence refer to: Many supermarkets run competitions and offers to encourage people to buy from them.

- special offer
- promotions **II**
- discounting

48. Which expression does the sentence refer to: Yesterday I bought two kilos of oranges for half the usual price.

- free gift
- special offer **II**
- promotions

49. Which expression does the sentence refer to: I bought some coffee, which came with a free mug.

- free gift **II**
- special offer
- promotions

50. Put the same word in both gaps: may not be the people who actually buy a product. For example, when a company buys computers for its staff to use, the staff are the

- customers
- end-users **II**
- vendors

51. People who buy everyday services such as train travel or telephone services are called

- purchasing managers
- customers **II**
- clientele

52. People who buy products or services for their own use are, especially when considered as members of large groups of people buying things in advanced economies.

- consumers **II**
- customers
- shoppers

53. People selling things in the street are street

- sellers
- vendors **II**
- players

54. Women are a particularly interesting target for the Volvo V 70. They are an important market for Volvo.

- share
- segment **II**

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

- competition

55. In the late 1990s, Internet use was doubling every 100 days. Market was incredible.

- segmentation
- advertisement
- growth

II

56. is deciding how the product will be supported with advertising, special activities, etc.

Ответ: promotion

57. The four Ps (product, price, place, promotion) are a usual summary of the , the activities that you have to combine successfully in order to sell.

Ответ: marketing mix

58. Consumer goods that last a long time, such as cars and washing machines, are consumer

Ответ: durables

59. Consumer goods such as food products that sell quickly are consumer goods, or FMCG.

Ответ: fast-moving

60. Products that are not branded, those that do not have a brand name, are

Ответ: generics

8. Перечень вопросов к зачету

Вопросы к зачету (1 семестр)

1. What types of companies do you know from the point of view of their size? How is the adjective corporate used? How is the adjective commercial used? What word-combinations with the word enterprise do you know?
2. What types of companies are distinguished from juridical point of view?
3. What manufacturing industries make up the manufacturing sector? What services make up the service sector?
4. How is market research held? How is the product developed and launched?
5. Is the public sector in your country very big? Do people who work in it have good working conditions compared to those in the private sector? Which of these industries are in the public sector in our country and which are in the private sector? Which have been privatized? (bus transport, rail transport, electricity supply, telephone services, postal services, water supply).
6. Is self-employment common in Russia? Does the government encourage it? What is a mutual company? What sort of reputation do these companies have? Are charities important? Which are the most active in our country?
7. Is your organization or one you would like to work for, in manufacturing or services or a combination of both? Where are industries in our country based? Are companies in different industries grouped in different areas?
8. What is market research? What sort of market research does your company do? Have you ever taken part in market research as a consumer? What is a product launch?

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

9. Speak about innovation and invention? What do research centres do? What are patents for? For you, which is the most important invention of the last 100 years? Which one do you wish had not been invented?
10. Whom do we call a businessman and an entrepreneur? How are people in charge of big business empires referred to? What famous entrepreneurs do you know? What are they famous for? In your opinion, are business leaders born or made?

Вопросы к зачету (2 семестр)

1. Speak about different kinds of buyers and sellers. What is market economy? What goods and services does your company sell? Does it sell to the public or to other companies?
2. Speak about companies and markets. How many competitors are there in the market your company is in? Is competition strong? Who is the market leader? Who are the key players? If one competitor increases its market share, can the others keep their market share at the same level?
3. Can a poor product be made successful by clever marketing techniques? Can you think of any examples?
4. Have you seen any examples of product placement? Do you know any products with strong brand images? What are the advantages and disadvantages of brand name products, own brands and generics? Which do you prefer to buy?
5. What is the range of products or services offered by your company or one you admire? How are they priced? Are there price wars or government price controls in your country?
6. Which types of shops do you use to buy different things? Why? Do you like getting direct mail? Have you ever bought anything this way? Do you receive cold calls? How do you react?
7. What advertisements and promotional activities does your company use? What advertising campaigns are famous in our country?

Вопросы к зачету (3 семестр)

1. Is your organization or one you would like to work for, in manufacturing or services or a combination of both? Where are industries in our country based? Are companies in different industries grouped in different areas?
2. What is market research? What sort of market research does your company do? Have you ever taken part in market research as a consumer? What is a product launch?
3. Speak about innovation and invention? What do research centres do? What are patents for? For you, which is the most important invention of the last 100 years? Which one do you wish had not been invented?
4. Speak about different kinds of buyers and sellers. What is market economy? What goods and services does your company sell? Does it sell to the public or to other companies?
5. Speak about companies and markets. How many competitors are there in the market your company is in? Is competition strong? Who is the market leader? Who are the key players? If one competitor increases its market share, can the others keep their market share at the same level?
6. Can a poor product be made successful by clever marketing techniques? Can you think of any examples?

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

7. Have you seen any examples of product placement? Do you know any products with strong brand images? What are the advantages and disadvantages of brand name products, own brands and generics? Which do you prefer to buy?
8. What is the range of products or services offered by your company or one you admire? How are they priced? Are there price wars or government price controls in your country?
9. Which types of shops do you use to buy different things? Why? Do you like getting direct mail? Have you ever bought anything this way? Do you receive cold calls? How do you react?
10. What advertisements and promotional activities does your company use? What advertising campaigns are famous in our country?

Образцы практических заданий:

Card 1

1. Pierre is talking about his work. Correct what he says.

- 1) I work for a French supermarket company . I work *about* the development of new supermarkets.
- 2) In fact, I *running* the development.
- 3) I *am manage for* a team looking at the possibilities in different countries. It's very interesting.
- 4) One of my *main* is to make sure that new supermarkets open on time.
- 5) I'm also *charged with* financial reporting.
- 6) I deal *at* a lot of different organizations in my work.
- 7) I'm *responsible of* planning projects from start to finish.
- 8) I work closely *near* our foreign partners, and so I travel a lot.

Card 2

Complete the text with the correct prepositions.

Rebecca lives in London and works in public relations. She leaves home for work at 7.30 am. She drives 1) work. The traffic is often bad and she worries about getting 2) work late, but she usually arrives 3) work at around nine. She finishes work quite late, at about eight. 'Luckily, I'm never ill,' she says. 'I could never take the time 4) work'. She loves what she does and is glad to be 5) work. Some of her friends are not so lucky: they are 6) work.

Card 3

Write about each person using words denoting types of job or work, and the words in brackets. The first one has been done for you.

- 1) I'm Alicia. I work in a public library in the afternoons from two until six. (I/job) - *I have a part-time job.*
- 2) My husband works in an office from 9 am to 5.30 pm. (he/job)
- 3) Our daughter works in a bank from eight till five every day. (she/work)
- 4) I'm David and I work in a cafe from 8 pm until midnight. (I/work)
- 5) My wife works in local government and she can have this job for as long as she wants it. (she/job)
- 6) Our son is working on a farm for four weeks. (he/job)
- 7) Our daughter is working in an office for three weeks. (she/work).

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

Card 4

Which person (1-5) is most likely to do each of the five things (a-e)?

- 1) A software designer in an Internet company. Has to be in the office.
 - 2) An office worker in a large, traditional manufacturing company.
 - 3) A manager in a department store in a large city. Lives in the country.
 - 4) A construction worker in a building site where work goes on 24 hours a day.
 - 5) A technical writer for a city computer company. Lives in the country.
- a) work in shifts
 - b) work under a flexitime system
 - c) telecommute
 - d) commute to work
 - e) clock on and off at the same time every day.

Card 5

Five people talk about their jobs. Match the jobs (1-5) to the people (a-e) and put the words in brackets into the correct grammatical forms.

- 1) accountant
- 2) postwoman
- 3) flight attendant
- 4) software developer
- 5) teacher

a) Obviously, my work involves (travel) a lot. It can be quite physically (tire), but I enjoy (deal) with customers, except when they become violent. Luckily, this doesn't happen often.

b) I like (work) with figures, but my job is much less (bore) and routine than people think. The work (involve) a lot of human contact and teamwork, working with other managers.

c) Of course, it involves getting up quite early in the morning. But I like (be) out in the open air. And I get a lot of exercise!

d) You've got to think in a very logical way. The work can be mentally (tire), but it's very satisfying to write a program that works.

e) I love my job. It's very (stimulate) and not at all (repeat): no two days are the same. It's good to see the children learn and develop.

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение

9.1. Основная учебная литература:

1. Колесникова, Н.Л. Деловое общение: Business Communication: учеб.пособие. - 7 изд.- М: Флинта: Наука, 2009. 10 экз.
2. English for Public Administration (Central, Regional and Municipal Administration) (Английский язык для студентов, обучающихся по направлению «Государственное и муниципальное управление». Учебное пособие. Издательство: Казанский национальный исследовательский технологический университет Год издания: 2013
<http://www.iprbookshop.ru/61946.html>

9.2. Дополнительная учебная литература:

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»		

1. Данчевская, О.Е. Английский язык для межкультурного и профессионального общения: учеб.пособие. - 4-е изд., стер. - Москва: Флинта: Наука, 2015. 10 экз.
2. Климович, Н.И. Английский язык для эффективного общения. Уровень В2. – М.: МГИМО Университет, 2010. 10 экз.
3. Нехаева, Г.Б. Английский язык для делового общения = Business English in practice: учебник / Г.Б. Нехаева, В.П. Пичкова. – Москва: Проспект, 2016. 10 экз.

9.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет:

<i>Название электронного ресурса</i>	<i>Используемый для работы адрес</i>
ЭБС ibooks.ru – библиотека цифрового века	http://ibooks.ru
Образовательная платформа Юрайт	https://www.ura.it.ru

9.4. Информационные технологии:

Для мультимедийного сопровождения курса используется следующее программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows. Номер лицензии: 46908830 США: Редмонд, штат Вашингтон 14
2. Офисные приложения Microsoft Office 2010 Std Номер лицензии: 48497090 США: Редмонд, штат Вашингтон
3. Система распознавания текста: ABBYY Fine Reader Идентификационный номер пользователя: 14*ООО "Аби", 111141, г.Москва, ул.Плеханова, д.15, стр.2
4. Лонгитюд-ЭДК+ Лицензия: 553 ООО «Лонгитюд» 5. IBM SPSS Лицензия: L141224 ЗАО «Прогностические решения»

10. Формы и критерии оценивания учебной деятельности студента

На основании разработанной компетентностной модели выпускника образовательные цели представлены в виде набора компетенций как планируемых результатов освоения образовательной программы. Определение уровня достижения планируемых результатов освоения образовательной программы осуществляется посредством оценки уровня сформированности компетенции и оценки уровня успеваемости обучающегося по пятибалльной системе («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно», «зачтено», «не зачтено»).

Основными критериями оценки в зависимости от вида работы обучающегося являются: сформированность компетенций (знаний, умений и владений), степень владения деловой терминологией, логичность, обоснованность, четкость изложения материала, ориентирование в специальной литературе.

Текущий контроль

Уровень сформиров	Уровень освоения	Участие в дискуссии	Выполнение практических	Выполнение тестов
-------------------	------------------	---------------------	-------------------------	-------------------

ОПОП	СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»	

анности компетенции	модулей дисциплины (оценка)		заданий	
Высокий	отлично	Студент активно участвует в обсуждении вопроса с использованием различных аргументов	Грамотное и полное выполнение практических заданий	Грамотное и полное выполнение заданий теста
Базовый	хорошо	Студент участвует в обсуждении вопроса с использованием различных аргументов	Грамотное, но недостаточно полное выполнение практических заданий	Выполнено 75-95 % заданий
Пороговый	удовлетворительно	Студент недостаточно активно участвует в обсуждении вопроса	Недостаточно полное выполнение практических заданий, при выполнении допущены ошибки	Выполнено 55-74 % заданий
Компетенции не сформированы	неудовлетворительно	Студент не участвует в обсуждении вопроса	Практические задания не выполнены	Выполнено менее 55 % заданий

Промежуточная аттестация

Уровень сформированности компетенции	Уровень освоения дисциплины	Критерии оценивания обучающихся (работ обучающихся)	
		Зачет/зачет с оценкой	контрольная работа
Высокий	Отлично, зачтено	Расширенное знание и понимание содержания вопроса, свободное владение специальной терминологией	90-100% правильных ответов;
Базовый	Хорошо, зачтено	Хорошее знание и понимание содержания вопроса, свободное владение специальной терминологией, отдельные незначительные ошибки фактического, грамматического, фонетического характера	75-89% правильных ответов;
Пороговый	Удовлетворительно, зачтено	Знание и понимание основного содержания вопроса с некоторыми пробелами,	60-74% правильных ответов;

ОПОП	СМК-РПД-В1.П2-2022
Рабочая программа дисциплины Б1.О.01 «Иностранный язык для профессиональных целей» для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль подготовки «Кадровый менеджмент»	

		недостаточное владение специальной терминологией, ошибки фактического, грамматического, фонетического характера	
Компетенции не сформированы	Неудовлетворительно, не зачтено	Отсутствует знание изучаемого материала и владение специальной терминологией	Менее 60 % правильных ответов

11. Материально-техническая база

1. Общеуниверситетский компьютерный центр обучения и тестирования (403 аудитория, 4 этаж 1 учебного корпуса).
2. Студенческий читальный зал (с компьютеризированными местами и подключением к сети Интернет).
3. Аудитория 206, оборудованная компьютером, проектором и интерактивной доской (2 этаж учебного корпуса №3).
4. Аудитория 108, 111, оборудованные компьютерами с выходом в Интернет и монитором (1 этаж учебного корпуса №3).