

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костровец Лариса Борисовна
Должность: директор
Дата подписания: 18.05.2026 15:09:49
Уникальный программный ключ:
6882606104c36dbde41c4ab93a65382136a292d6

Приложение 4
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ФТД.В.01 Иностранный язык (профессиональной направленности)

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Менеджмент в производственной сфере

(наименование образовательной программы)

Очная форма обучения

(форма обучения)

Год набора 2026

Донецк

Автор(ы)-составитель(и) РПД:

Черкашина Татьяна Викторовна, старший преподаватель кафедры иностранных языков

Заведующий кафедрой:

Ливенцова Виктория Анатольевна, канд.пед.наук, доцент, заведующий кафедрой иностранных языков

Рабочая программа дисциплины ФТД.В.01 Иностранный язык (профессиональной направленности) одобрена на заседании кафедры иностранных языков финансово-экономического факультета Донецкого филиала РАНХиГС.

протокол № 06 от «27» февраля 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина ФТД.В.01 Иностранный язык (профессиональной направленности) обеспечивает формирование у обучающихся следующих универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС <i>(при наличии)**</i>	Код компетенции **	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенций **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
	УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.4.	Умеет выполнять перевод профессиональных текстов с иностранного(-ых) языка (-ов) на государственный язык РФ и с государственного языка РФ на иностранный (-ые)	<i>УК-4.4. У-1. Владеет</i> иностранным языком на уровне, необходимом и достаточном для общения в профессиональной среде
			УК-4.5	Ведет деловую переписку на иностранном(-ых) языке(-ах) с учетом особенностей стилистики официальных писем и социокультурных различий	<i>УК-4.5. У-1. Владеет</i> жанрами устной и письменной речи на иностранном(-ых) языке(-ах) в деловой и профессиональной сфере
			УК-4.6	Выстраивает коммуникации на иностранном языке в различных профессиональных	<i>УК-4.6. У-1. Умеет</i> выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи

				ситуациях в зависимости от поставленных задач, владеет навыками аргументированного изложения собственной точки зрения и ведения дискуссии	
	УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.1.	Имеет базовые представления о межкультурном разнообразии общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	<p>УК-5.1. 3-2. Знает о наличии и причинах межкультурного разнообразия общества в этическом контексте</p> <p>УК-5.1. У-1. Умеет использовать иностранный язык для общения в ситуациях, требующих учета культурных различий</p>

** Дисциплина может формировать компетенцию полностью или частично. ** Должно соответствовать Приложению 1 к образовательной программе*

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

4,00 з.е., 144 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 44 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 36 ак.час на практические занятия, на аттестацию в период экзаменационных сессий 8 часов, 100 ак. час на самостоятельную работу обучающихся.

ФТД.В.01 Иностранный язык (профессиональной направленности) реализуется в 3-4 семестре 2 курса.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	Объем дисциплин, ак.час											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации		
		ВСЕГО	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Самостоятельная работа					
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)								
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Катгэк	Контроль	СРкр		СРэк	СР
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ									
Раздел 1. Экономика предприятия и брендинг															
Тема 1	Торговые марки. Бренды.	22	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	16	УО, Т, ПР, РЗ
Тема 2	Структура компании.	22	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	16	УО, Т, ПР, РЗ
Тема 3	Реклама.	24	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	18	УО, Т, ПР, РЗ
Промежуточная аттестация		4	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	Зачет

Всего за 5 семестр:		72	0	0	0	18	0	0	0	4	0	0	50	КТ
Раздел 2. Основы маркетинга и корпоративного управления														
Тема 4	Деньги.	22	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	16	УО, Т, ПР, РЗ
Тема 5	Маркетинг.	22	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	16	УО, Т, ПР, РЗ
Тема 6	Международные контракты. Успешные продажи.	24	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	18	УО, Т, ПР, РЗ
Промежуточная аттестация		4	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	Зачет
Всего за 6 семестр:		72	0	0	0	18	0	0	0	4	0	0	50	КТ
Итого		144	0	0	0	36	0	0	0	8	0	0	100	

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

Условные обозначения: ТЗ- тестовое задание, УО - устный опрос, ПР – перевод, РЗ – разноуровневые задания (дискуссия, эссе (доклад, сообщение)

КТ-контрольная точка

3.2. Содержание дисциплины

Раздел 1. Экономика предприятия и брендинг

Тема 1. Торговые марки. Бренды. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Лексические и тематические компоненты: описание брендов, аутсорсинг, лидеры рынка. Управление брендами. Продвижение брендов. Проблемы брендов.

Грамматика: повторение времен глагола Present Simple, Present Continuous, Present Perfect, Present Perfect continuous.

Тема 2. Структура компании. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Лексические и тематические компоненты: структура компании, рабочее место, работа в команде, обслуживание клиентов. Тренды, изменения, реструктуризации, слияние и поглощение.

Грамматика: Past Simple, Past Continuous, Past Perfect, Past Perfect Continuous.

Тема 3. Реклама. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Лексические и тематические компоненты: реклама, рекламные объявления, примеры рекламных объявлений, рекламное агентство, рекламная кампания. Средства массовой информации. Методы рекламы.

Грамматика: Времена глагола Future tenses. Степени сравнения прилагательных. Наречия.

Раздел 2. Основы маркетинга и корпоративного управления

Тема 4. Деньги. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Лексические и тематические компоненты: деньги, инвестиции, финансовые отчеты, финансы и кредиты, тенденции. Займы. Банки. Бюджет компании.

Грамматика: описание графиков, тенденций, числительные.

Модальные глаголы. Придаточные определительные предложения.

Тема 5. Маркетинг. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Лексические и тематические компоненты: маркетинговые исследования. 4 P. Прогноз продаж. Конкуренция. Мировые рынки. Национальный рынок.

Грамматика: Согласование времен. Косвенная речь. Герундий. Причастие.

Тема 6. Международные контракты. Успешные продажи. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Лексические и тематические компоненты: международная торговля. Международные контракты. Свобода торговли. Глобальные компании. Экспорт, импорт товаров и услуг

Грамматика: условные предложения. Фразовые глаголы. Инфинитивные конструкции, конструкции с герундием.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1. Оценочные материалы по дисциплине ФТД.В.01 Иностранный язык (профессиональной направленности) входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В). 	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4). 	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г). 	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)

<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательность</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135). 	<p>Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования). 	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>
<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ 	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3. Обоснованность ответа (наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС Донецкого филиала РАНХиГС

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
90-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
80-89	Хорошо		B	P/ Passed
75-79			C	P/ Passed
70-74			D	P/ Passed
60-69	Удовлетворительно		E	P/ Passed
0-59	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
100 баллов	100 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам

5.1. В ходе реализации дисциплины ФТД.В.01 Иностранный язык (профессиональной направленности) используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

Тестовые задания, устный опрос, перевод, дискуссия / эссе (доклад, сообщение).

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):

Вопросы для устного опроса:

Раздел 1. Экономика предприятия и брендинг

Тема 1. Торговые марки. Бренды. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

- 1 How have some brands become a pervasive part of our daily lives?
- 2 What is the power of brands based on?
- 3 Why are brands essential for businesses?
- 4 In what way do brands affect the economic growth?
- 5 What does the success of a brand depend on?
- 6 What is the difference between a «brand» and a «product»? Provide examples to illustrate your answer.
- 7 What are the key elements that make a brand recognizable? (e.g., logo, slogan, colors, mascot).
- 8 Why do consumers often choose well known brands over unbranded products? Discuss 2–3 main reasons.
- 9 Can you name 3 global brands and describe their core brand promise (what they promise to deliver to customers)?
- 10 Why is brand loyalty important for companies? How can a brand build and maintain it?

Тестовое задание:

Read the text and give the correct answer to the question according to the text.

Brands are far more than just logos or marketing tools they play a fundamental role in modern business, economic development, and everyday human experience. The primary reason brands are essential for businesses is that they allow companies to differentiate themselves from their competitors. In a crowded marketplace, a strong brand helps a business stand out by communicating its unique value

proposition, personality, and promise to customers. Without a distinct brand, companies' risk being seen as interchangeable with others, which makes it harder to attract and retain customers.

Beyond benefiting individual companies, brands play an essential role in driving economic growth at local, national, and global levels. Successful brands contribute to job creation as companies grow, they hire more employees, support suppliers, and stimulate related industries. They also encourage innovation and investment, as strong brands often reinvest profits into research, development, and expansion

Today, brands are deeply woven into the fabric of society. They have become an integral part of our daily lives because they have the power to influence our behavior, shape our culture, and drive economic growth. Brands affect our purchasing decisions, lifestyle choices, and even social identity. They sponsor events, influence fashion

trends, and appear in media and social networks. Many brands also take on social roles, promoting values such as sustainability or inclusivity, further embedding themselves in cultural conversations. As a result, brands go beyond commerce — they help shape shared values and collective experiences.

Why are brands essential for businesses?

- A) As they allow businesses to differentiate themselves from their competitors
- B) They help cooperate with the competitors
- C) They play a vital role in driving economic growth
- D) They depend solely on their logo or marketing strategy

Why do brands play an essential role in driving economic growth?

- A) Through ability to connect with people on a personal level
- B) As they are a promise that companies make to their consumers
- C) They contribute to the creation of jobs and the growth of local and global economies
- D) They create an emotional connection with its customers

Why have brands become an integral part of our daily lives?

- A) As they do not depend solely on their logo or marketing strategy
- B) They have the power to influence our behavior, shape our culture, and drive economic growth
- C) They allow businesses to differentiate themselves from their competitors
- D) They are interested in increasing their revenue and their market share

Тестовое задание:

Many people in Japan think Carlos Ghosn is a superstar. But Ghosn is not a rock star or a football player, he is the CEO and President of two of the world's biggest car makers: Renault and Nissan. He is also on the board of Alcoa, Sony and IBM. He is one of the world's great business leaders.

He was born in Brazil, but his parents are Lebanese. He speaks five languages fluently and he knows some Japanese, too. He travels all the time because he works in Paris and in Tokyo. His schedule is very tight: he attends meetings, visits plants and dealerships, and meets international customers. When he has time, he also goes to car shows. Some people call him '7/11' because he often arrives at the office at 7 o'clock in the morning and sometimes finishes at 11 p.m. He gets up early every day and works over 70 hours a week.

But it is not all business for Ghosn. He does not work at weekends. He makes time for his wife, Rita, and their four children. They spend time together and enjoy their hobbies. They live in France, but his elder daughter, Caroline, studies at Stanford University.

Decide whether these statements are true or false.

- 1 Many people think Ghosn is Japanese.
- 2 Ghosn speaks three foreign languages.
- 3 He lives in Europe.
- 4 He often travels between Europe and Asia.
- 5 He meets international customers at weekends.
- 6 He has four children.

Read and translate the text:

Although the terms brand and trademark are often used interchangeably, they have distinct meanings.

A brand is a multifaceted concept — it's the overall perception, image, and emotional connection that consumers have with a company, product, or service. A brand encompasses: the company's name and logo; its visual identity (colors, fonts, design); slogans and messaging; customer experience; reputation and values; emotional associations (e.g., trust, luxury, innovation).

In essence, a brand exists in the minds of consumers. It's built through marketing, advertising, product quality, customer service, and public perception.

A trademark, on the other hand, is a legal tool. It's a sign (word, phrase, symbol, design, or combination) that is officially registered to identify and distinguish goods or services of one company from those of others. Once registered, a trademark grants the owner exclusive rights to use it and take legal action against unauthorized use.

Trademarks can include: brand names; logos; slogans; sounds; colors or shapes. **The Value of Strong Brands**

Strong brands are among the most valuable assets a company can own. They provide several key advantages:

Customer loyalty. Recognizable brands build trust. Consumers are more likely to repurchase and recommend products they know and trust.

Premium pricing. Brands with strong reputations can charge higher prices. Customers are willing to pay more for perceived quality and status.

Competitive advantage. A well-established brand stands out in crowded markets and can withstand competition more effectively. Marketing efficiency. Established brands require less effort and investment to attract new customers. Their recognition does much of the work. Expansion opportunities. Successful brands can more easily launch new products or enter new markets, leveraging existing goodwill. Employee attraction. Strong brands often attract top talent who want to be associated with a reputable company.

Тема 2. Структура компании. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What forms of business organization do you know?
2. What is a sole proprietorship?
3. What is a partnership?
4. What is a limited partnership?
5. In what professional fields is the partnership useful?
6. What are the disadvantages of this form of business?
7. What is a corporation?
8. What are the advantages of a corporation?
9. What types of corporate restructuring are you familiar with?
10. What is a merger?
11. What is an acquisition?
12. Describe the notion of a takeover.
13. What is the difference between a hostile and a friendly merger?
14. Speak of the consolidation

Тестовое задание:

Complete the sentences.

1. A sole proprietorship is an organizational form of
 - a) more than one owner.
 - b) only one owner.
 - c) an institution operated by managers.
2. A partnership is a business form of
 - a) more than one owner.
 - b) only one owner.
 - c) an institution operated by managers.
3. A corporation is a business form of
 - a) more than one owner.
 - b) only one owner.
 - c) an institution operated by managers.
4. The advantage of a corporation is ...
 - a) that the owner makes decisions without consulting anyone.
 - b) the ability to attract financial resources and talented managers.
 - c) that the partners may disagree with each other.
5. The disadvantage of a partnership is ...
 - a) that the owner makes decisions without consulting anyone.
 - b) the ability to attract financial resources and talented managers.
 - c) that the partners may disagree with each other.

Тестовое задание:

Meet Jeffrey Immelt

Jeffrey Immelt is Chairman and CEO of General Electric Co. GE is a 128-year-old company in Connecticut, USA. It operates in more than 100 countries and employs more than 320,000 people worldwide.

Immelt is 51 and is a very rich man. He is married, and his wife's name is Andrea. They have one daughter. Her name is Sarah, she is 20 years old. 'My wife and my daughter are great,' Immelt says. 'It's a pity we're not together more often.' He is away on business more than 50% of his time, and he tries to meet customers about a week a month. 'Life is never boring,' he says. 'No two days are the same.'

He usually gets up at 5.30 in the morning and works out for about an hour. 'Exercise is important, but my real hobby is golf,' he says. 'I'm not great at golf, but I enjoy it. And I like to read, especially when I'm on the move.' He likes biographies, business books and fiction, and reads about 50 books a year. He also likes 1970s rock music.

Jeffrey Immelt

Age	
Family	
Job	
Hobbies and interests	

Task. Decide whether these statements are true or false.

1. Jeffrey Immelt is President of General Electric.

2. General Electric is a global company.
3. Immelt is married with two children.
4. All days are different for Immelt.
5. He is away more than half of the time.
6. He is not very good at golf.
7. Immelt is not interested in exercise.
8. All his books are about business

Read and translate the text:

A company structure (or organizational structure) is a system that outlines how activities are directed within an organization to achieve its goals. It defines roles, responsibilities, hierarchies, communication channels, and decision-making processes.

An effective structure helps: clarify who reports to whom; define job roles and responsibilities; streamline communication; improve coordination between departments; support strategic goals; enhance accountability and efficiency.

Тема 3. Реклама. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What are the different ways companies use to increase sales?
2. Which of the ways is the most effective?
3. What are the most popular forms of advertising?
4. Why does every major company reserve a substantial portion of the budget for television advertisements?
5. Explain what the viral marketing is.
6. What steps does the introduction of new products include?
7. Do you normally check your change, your bank statements and credit-card bills', restaurant bills, your receipts when shopping?
8. Some people try not to pay the correct amount of tax. Is this a serious crime?
9. What is a profit margin?
10. What is investment?
11. What is annual turnover?
12. Newspapers are one example of an advertising medium. Can you think of others?
13. Give examples of clever slogans that you remember from advertising campaigns.
14. Do you agree with the statements that people remember advertisements, not products?
15. Do you agree with the statements that advertising tells you a lot about the culture of a particular society?

Темы для дискуссии / эссе (доклад, сообщение):

1. «Bias in media: how different outlets shape our perception of reality»
2. Discuss how editorial stance, ownership, and algorithms can influence news coverage. Compare how the same event is reported by different sources.
3. «Digital literacy: a must-have skill for the 21st century»
4. Define digital literacy and explain why it's crucial for education, work, and citizenship.
5. «The future of the information environment: AI, virtual reality, and beyond»

6. Imagine how emerging technologies might change how we access and interact with information. Discuss potential benefits (personalised learning) and risks (deepfakes, filter bubbles).
7. «TV vs Radio: which medium is more effective for news delivery?»
8. Compare the strengths of both media: TV's visual impact and storytelling vs radio's accessibility and immediacy. Discuss which is better for different audiences and situations (e.g., commuting, emergencies).
9. «The role of radio in the digital age: is it still relevant?»
10. Analyse whether radio remains useful despite streaming services and podcasts. Consider its advantages (local news, traffic updates, talk shows) and how it adapts to modern technology (online streaming, apps).
11. «How TV shapes public opinion and cultural values»

Тестовое задание:

Read the text and choose all correct statements (multiple answers possible). Mark the letters of the options you consider true according to the text. Translate your answers.

The mass media play an important part in our lives. Newspapers, radio and especially TV inform us of what is going on in this world and give us wonderful possibilities for education and entertainment. They also influence the way we see the world and shape our views. Of course, not all newspapers and TV programmes report the events objectively, but serious journalists and TV reporters try to be fair and provide us with reliable information.

It is true that the world today is full of dramatic events and most news seems to be bad news. But people aren't interested in ordinary events. That is why there are so many programmes and articles about natural disasters, plane crashes, wars, murders and robberies. Good news doesn't usually make headlines. Bad news does.

Some people say that journalists are given too much freedom. They often intrude on people's private lives. They follow celebrities and print sensational stories about them which are untrue or half-true. They take photos of them in their most intimate moments. The question is — should this be allowed?

The main source of news for millions of people is television. People like TV news because they can see everything with their own eyes. And that's an important advantage. Seeing, as we know, is believing. Besides, it's much more difficult for politicians to lie in front of the cameras than on the pages of newspapers.

Still, many people prefer the radio. It's good to listen to in the car, or in the open air, or when you do something about the house. Newspapers don't react to events as quickly as TV, but they usually provide us with extra detail, comment and background information.

The Internet has recently become another important source of information. Its main advantage is that news appears on the screen as soon as things happen in real life and you don't have to wait for news time on TV.

Question: Which of the following statements are true according to the text? Choose all that apply.

- A) Mass media only provide entertainment and do not influence people's views.
- B) Serious journalists strive to be fair and deliver reliable information.

- B) People are generally more interested in extraordinary, dramatic events than in ordinary ones.
- Г) Good news is more common in media than bad news.
- Д) Journalists sometimes invade celebrities' privacy by publishing sensational or untrue stories.
- Е) Television is the main news source for millions of people.
- Ж) Radio is convenient to listen to while driving or doing household chores.
- З) Newspapers react to current events faster than TV does.
- И) The Internet allows access to news as soon as events happen.
- К) It is easier for politicians to mislead the public through TV than through newspapers.

Correct answers: Б, В, Д, Е, Ж, И

Read and translate the text:

We don't imagine our lives without Internet. We can find all necessary information there. We use popular services and sources every day. One of the most popular sources is social nets. A social network is a very useful invention of the 21st century. Nowadays millions of people use social networks. It is an Internet site that gives us a chance to support various contacts, keep friendly relationships with classmates, acquaintances. More functional social nets allow watching photos and video films, to listen to music and so on. There is a possibility to enter different interesting groups. There exist social nets connecting people according to a general interest, for example, computer games players are combined into a social net.

People got used to surfing on the Internet because it is quick and very easy to discover any wish. You don't need to think of suggestions and ideas. At least what you need is to be able to type correctly. I think social networks help disabled and lonely people very much. They can create an account and start communicating with other identical partners. Most of social networks are used by people to meet friends with similar interests and hobbies. Very often close - minded persons find each other on the Internet. Although people live far away from one another any network can unite them. However why are social networks so widespread and widely used? As we live in an era where technology is at its peak and is in constant development, things like reading books on the internet, shopping online and communication with contacts around the globe, which were impossible a hundred years ago, are now part of everyday life. The most vital part of today's world is speed – the speed of acquiring information.

Раздел 2. Основы маркетинга и корпоративного управления

Тема 4. Деньги. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. How does inflation impact personal savings and budgeting?
2. What are some advanced budgeting techniques for managing irregular income?
3. How can financial literacy influence your budgeting and saving practices?
4. What are the psychological effects of budgeting and saving on individuals and families?
5. How can automation tools help streamline the budgeting and saving process?

6. What are the benefits and risks of investing savings in stocks or bonds?
7. How can you adapt your budget to changing financial circumstances?
8. What are some cultural differences in budgeting and saving practices around the world?
9. How can economic downturns affect personal savings strategies?
10. What is the role of financial advisors in helping individuals with budgeting and saving?

Тестовое задание:

Complete the sentences with the most suitable words

1. After purchasing a new phone, my account was _____.

- A. prodigal
- B. broke
- C. bankrupt
- D. in the red

2. The ring is absolutely _____! It's not even made of real silver.

- A. penniless
- B. worthless
- C. cheap
- D. frugal

3. I can't afford to go out this weekend. I'm completely _____

- A. cheap
- B. prodigal
- C. broke
- D. good value

4. The man tried to charge me \$60 for a T-shirt! What a _____!

- A. lump-sum
- B. rip-off
- C. installment
- D. bill

5. The _____ on my mortgage has risen in the past year.

- A. interest rate
- B. budget
- C. income
- D. expense

6. I am currently _____ to buy a new washing machine.

- A. making a loss
- B. investing
- C. saving up
- D. living off

7. I decided to pay for the sofa in one _____ rather than in installments.

- A. bill
- B. lump-sum
- C. mortgage
- D. income

8. Everyone at the golf club was quite _____, and I felt out of place.

- A. good value
- B. worthless
- C. bankrupt
- D. affluent

9. Bob's _____ is just over \$50,000 per year.

- A. income
- B. standard of living
- C. broke
- D. bankrupt

10. I can't believe Larry was too _____ to tip the waiter.

- A. loaded
- B. well-off
- C. cheap
- D. prodigal

Read and translate the text:

Money is one of the most important inventions in human history. It serves as a universal tool that makes trade and economic activity possible on a large scale. Without money, our modern economy simply could not exist.

At its core, money is a medium of exchange — an agreed-upon system that allows people to trade goods and services without the need for direct barter. Before money existed, people relied on bartering: for example, a farmer might exchange a sack of grain for a pair of shoes. This system was inefficient because it required a «double coincidence of wants» — both parties had to want what the other offered.

Money solves this problem by acting as a universally accepted intermediary. Instead of trading goods directly, people sell their products or labour for money, and then use that money to buy what they need.

Тема 5. Маркетинг. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Темы устного опроса

1. What do you like /dislike about shopping?
2. Why are beauty products easy to sell on TV?
3. How to become a successful sales person?
4. Negotiating successfully. What can help? (effective salesperson).
5. Which type of products are difficult to sell and why?
6. What are the shopping habits of the people you know?
7. What do you think are the keys to success in online selling?
8. What is the keys to good marketing?
9. What are the 'The four Ps' form the basis of the 'marketing mix'?
10. What is very important when you market to doctors?

Тестовое задание:

One of the main crises facing companies today is that of loss of reputation. Damage to reputation almost always has a snowball effect and entails damages to share _____ (1) as well as to public confidence. Some business people say that their company's reputation is their main _____ (2). Consequently, it is necessary not only preserve it, but also to _____ (3) in it, because once you have lost some of it, not only is it extremely difficult to regain it, but it also costs huge amounts of money. When _____ (4) a crisis, management must react as quickly as possible. Speed of _____ (5) is particularly crucial when human lives are in question. The next step is to enter in a dialogue with all your _____ (6), and to make sure that you maintain a steady _____ (7) of information. You have to explain to the public what went wrong, and accept responsibility for any mistake that you made. If you are indeed responsible for what happened, an admission of _____ (8) is your only viable course of action. Denying responsibility will inevitably damage your reputation in the long term, and increase the chances of _____ (9) action being taken against you.

- 1 a) cost b) fee c) bonus d) price
- 2 a) profit b) asset c) benefit d) value
- 3 a) pay b) stake c) secure d) invest
- 4 a) dealing b) foreseeing c) handling d) prioritizing
- 5 a) response b) responding c) reaction d) reacting
- 6 a) stakeholders b) suppliers c) buyers d) consumers
- 7 a) conference b) flow c) release d) press
- 8 a) credibility b) illegality c) liability d) criminality
- 9 a) legal b) lawful c) court d) tribunal

Read and translate the text:

Marketing is a fundamental business function that connects a company with its customers. At its core, marketing is about understanding customer needs and wants, and then creating, communicating, and delivering value to meet those needs. It's not just about selling; it's about building relationships and creating long-term customer loyalty.

Traditionally, marketing has been defined by the "4 Ps":

Product: This refers to the actual good or service a company offers. A marketing manager must ensure the product meets customer demands, is of high quality, and offers unique features or benefits. This includes aspects like design, features, packaging, and services.

Price: This is the cost consumers pay for the product. Setting the right price is crucial. It must be competitive, reflect the product's value, and be profitable for the company. Pricing strategies can vary widely, from premium pricing to discount pricing.

Place (Distribution): This concerns how the product gets from the manufacturer to the customer. It involves channels of distribution, logistics, and accessibility. A marketing manager decides where the product should be sold – online, in retail stores, through wholesalers, etc. – to reach the target audience effectively.

Promotion: This encompasses all the activities used to communicate the product's benefits and persuade customers to buy it. This includes advertising, public relations, sales promotions, and personal selling. The goal is to create awareness and generate interest.

Тема 6. Международные контракты Успешные продажи. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What do you like /dislike about shopping?
2. Why are beauty products easy to sell on TV?
3. How to become a successful sales person?
4. Negotiating successfully. What can help? (effective salesperson).
5. Which type of products are difficult to sell and why?
6. What are the shopping habits of the people you know?
7. What do you think are the keys to success in online selling?

Тестовое задание:

The Ford Motor Company entered the business world on July 16, 1903 with only \$ 28,000 in cash. At that time it was a small company in a Detroit wagon factory with 10 people on the staff.

One year after the company started its operations (in 1904) the foreign expansion programme began.

On August 17, 1904 a modest plant opened in the small town Walkersville, Ontario, with the name of the Ford Motor Company of Canada, Ltd. The company had hard times in its first years, young Henry Ford, as chief engineer and later as president, directed a development and production programme. Some of Ford cars were experimental and never reached the public. But some of their models were an immediate success.

In 1942 the civilian car production stopped as the company was working for the U.S. war industry. The huge wartime programme was producing “Liberator” bombers, aircraft engines, jeeps, tanks and other types of war machinery.

Ford was the first international company. In 1914 it had assembly plants in Canada, Europe, Australia, South America and Japan. The real opportunity to become a global company came with the electronic revolution of the late 1980s. In 1987 Ford launched a computer-based system that linked manufacturing and engineering groups in Ford factories all over the world. Now Ford represents itself in 200 countries around the world. It is the world’s second-largest industrial corporation and the second-largest producer of cars and trucks.

Task. Read the following statements and say if they are true or false according to the text.

1. The Ford Motor Company of Canada, Ltd started its foreign expansion programme in 1903.
2. The expansion programme of the Ford Motor Company included the organization of a dealer network, assembly plants and manufacturing plants.
3. In the first years the company had a lot of good and bad times.
4. The foreign expansion of the company was rather slow.
5. The company’s civilian car production stopped in the first year of the 2nd World War.
6. During the 2nd World War the company was producing a huge range of war machinery.

7. In 1914 the Ford Company had assembly plants on all the continents.
8. The real opportunity to become an international company came to Ford with the electronic revolution.
9. Ford has a good reputation in a lot of businesses.
10. Ford was the first global company.

Тестовое задание:

E-commerce

Many companies are beginning to use the Internet for commerce. The mass media have been noting recently that e-commerce hasn't met their financial expectations and many Internet start-ups have gone bankrupt. In reality many businesses have set up electronic commerce sites. Successful technology companies have been creating online shopping sites for business-to-business and business-to-consumer transactions. The examples of the companies that have successfully been using the Internet to sell their products are Dell and Cisco. Dell is generating more than seven million dollars a day in web sales, while Cisco exceeded one billion dollars in annual sales over the web in 1998.

In e-commerce small companies can compete with big companies. In fact the Internet is very attractive to small companies for several reasons:

- it makes the size of a company irrelevant. Large and small companies have the same access to customers and can create the same kind of Internet presence;
- it makes the location of a company irrelevant. Customers from anywhere can easily use your company's site;
- it increases feedback. If for example your company sells printing equipment you can go to a printing discussion group and see what subjects are of interest to people, what they are saying about you or your competitors' products.

Read the following statements and say whether they are true or false.

1. Thanks to the Internet large and small companies have the same access to customers.
2. Dell is generating about 8 million dollars a day.
3. The location of a company is important if it sells through the Internet.
4. There is little feedback between the on-line company and its customers.
5. E-commerce is not only a marketing tool; it's also a business channel.
6. The Internet is especially attractive to small companies.

Read and translate the text:

Successful sales are not just about pushing products or services — they're about building relationships, understanding customer needs, and delivering real value. Whether you're selling in person, online, or through a team, mastering the art of sales can significantly boost your business results.

What makes sales successful?

Successful sales go beyond closing a deal. They involve:

- identifying customer pain points;
- offering tailored solutions;

- building trust and long-term relationships;
- ensuring customer satisfaction and repeat business.

At the heart of every successful sale is a deep understanding that customers buy not just a product, but a solution to a problem or a way to improve their lives.

Темы для дискуссии / эссе (доклад, сообщение):

Раздел 1. Экономика предприятия и брендинг

Тема 1. Торговые марки. Бренды. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

- 1 What is a trademark: definition, functions, and role in modern business?
- 2 From brand to trademark: the history of trademark development.
- 3 Trademark vs. trademark vs. brand: what's the difference?
- 4 How does a trademark influence consumer perception of product quality?
- 5 Consumer psychology: why do people choose certain brands?

The manufacturer decides to undertake a large-scale rebranding to attract a younger audience (18–30 years old), who are increasingly choosing imported carbonated drinks and smoothies. Proposed changes: a new minimalist logo in dark tones; packaging: an aluminum can with a modern design.

Advertising campaign featuring popular bloggers and musicians; expanded flavor range (mango-passionfruit, lime-mint).

1. How justified is a radical rebranding for a national brand with a long history?
2. Can changes in packaging and positioning affect the perception of a product's "nationality"?
3. What compromise rebranding option could satisfy both old and new audiences?
4. Describe some of your favourite products. Why do you like them?
5. Prepare a short presentation about a product.
6. Describe a marketing campaign of some well-known companies.
7. How can you increase sales figures of a brand?

Тема 2. Структура компании. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

There are different types and forms of companies. What types of companies do you know, what kind of company would you like to work for, provide your arguments?

1. Sole proprietorship
2. Limited partnership
3. Corporation
4. Partnership
5. Advantages and disadvantages of the main forms of business organization

Тема 3. Реклама. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Advertising helps companies communicate their products and services. It attracts

the attention of potential buyers and generates interest in the product. Advertising helps brands become recognizable, and consumers learn about special offers. Effective advertising encourages action—for example, a purchase or a subscription. Ultimately, it drives sales and business growth.

- 1 What is the most dominating type of media?
- 2 How can big corporations' benefit from mass media?
- 3 Do you agree that mass media promotes quality and progress in our everyday life? Why/not?
- 4 How to do a good website?
- 5 «Bias in media: how different outlets shape our perception of reality»
- 6 Discuss how editorial stance, ownership, and algorithms can influence news coverage. Compare how the same event is reported by different sources.
- 7 «Digital literacy: a must-have skill for the 21st century»
- 8 Define digital literacy and explain why it's crucial for education, work, and citizenship.
- 9 «The future of the information environment: AI, virtual reality, and beyond»
- 10 Imagine how emerging technologies might change how we access and interact with information. Discuss potential benefits (personalised learning) and risks (deepfakes, filter bubbles).
- 11 «TV vs Radio: which medium is more effective for news delivery? »
- 12 Compare the strengths of both media: TV's visual impact and storytelling vs radio's accessibility and immediacy. Discuss which is better for different audiences and situations (e.g., commuting, emergencies).
- 13 The role of radio in the digital age: is it still relevant?
- 14 Analyse whether radio remains useful despite streaming services and podcasts. Consider its advantages (local news, traffic updates, talk shows) and how it adapts to modern technology (online streaming, apps).
- 15 How TV shapes public opinion and cultural values.

Раздел 2. Основы маркетинга и корпоративного управления

Тема 4. Деньги. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What is money? Functions and key characteristics of money in the modern economy.
2. The evolution of money: from barter to cryptocurrencies.
3. How did precious metals (gold and silver) become a universal equivalent?
4. The emergence of paper money: historical prerequisites and consequences.
5. Why do some currencies become global (e.g., USD, EUR), while others remain national?
6. Inflation: what it is, how it affects money's purchasing power, and how to protect savings.
7. Cash vs. non cash money: advantages and disadvantages of each form.
8. Mobile payments and contactless technologies: how they change consumer habits.
9. The future of cash: will physical money disappear in the next 20 years?
10. Personal budgeting: how to track income and expenses effectively.

Тема 5. Маркетинг УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

What comes to your mind when you hear the word 'marketing'?"

1. Why is marketing important for businesses?"
2. Can you name some famous brands and what makes them successful
3. What is the main purpose of marketing according to the text?
4. Name the traditional "4 Ps" of marketing and briefly explain each.
5. What additional elements are sometimes included in modern marketing, beyond the 4 Ps?
6. What are the key responsibilities of a Marketing Manager?
7. What skills are essential for a successful Marketing Manager?
8. How has the digital landscape impacted the role of a Marketing Manager?

Тема 6. Международные контракты Успешные продажи. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

- 1 Analysis of a successful international contract: analysis of the structure, terms, and sales tactics (using a specific company as an example).
- 2 Typical mistakes in international contracts leading to deal failures or losses.
- 3 The impact of global crises (pandemics, geopolitics) on international contracts and sales strategies.
- 4 Modern challenges and technologies
- 5 Digital transformation of international contracts: smart contracts and blockchain.
- 6 How can a company adapt its product and sales strategy for a new foreign market? Give a real-world example of successful market adaptation.
- 7 How do cultural differences affect international negotiations and contract signing? Provide two or three common cross-cultural mistakes and how to avoid them.
8. What tools and practices help build long-term relationships with foreign buyers?

5.3. Текущий контроль успеваемости по разделу дисциплины предусматривает 2 контрольные точки (далее – КТ) в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 10 (десять) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной работы	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КТ 1	10	0,1	10

КТ 2	10	0,1	10
Итого:	x	0,2	20

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ x Коэффициент веса контрольной точки.

5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

КТ – 1.

Вопросы для устного опроса:

Раздел 1. Экономика предприятия и брендинг

Тема 1. Торговые марки. Бренды. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What is a trademark: definition, functions, and role in modern business?
2. From brand to trademark: the history of trademark development.
3. Trademark vs. trademark vs. brand: what's the difference?
4. How does a trademark influence consumer perception of product quality?
5. Consumer psychology: why do people choose certain brands?
6. Advertising campaign featuring popular bloggers and musicians; eexpanded flavor range (mango-passionfruit, lime-mint).
7. How justified is a radical rebranding for a national brand with a long history?
8. What compromise rebranding option could satisfy both old and new audiences?
9. Describe some of your favourite products. Why do you like them?
10. Prepare a short presentation about a product.
11. Describe a marketing campaign of some well-known companies.
12. How can you increase sales figures of a brand?
13. What is the power of brands based on?
14. Why are brands essential for businesses?
15. In what way do brands affect the economic growth?
16. What does the success of a brand depend on?
17. What is the difference between a «brand» and a «product»? Provide examples to illustrate your answer.
18. What are the key elements that make a brand recognizable? (e.g., logo, slogan, colors, mascot).
19. Why is brand loyalty important for companies? How can a brand build and maintain it?

Тема 2. Структура компании. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What forms of business organization do you know?
2. What is a sole proprietorship?
3. What is a partnership?
4. What is a limited partnership?
5. In what professional fields is the partnership useful?
6. What are the disadvantages of this form of business?
7. What is a corporation?
8. What are the advantages of a corporation?
9. What types of corporate restructuring are you familiar with?
10. What is a merger?
11. What is an acquisition?
12. Describe the notion of a takeover.
13. What is the difference between a hostile and a friendly merger?
14. Speak of the consolidation

Тема 3. Реклама. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What are the different ways companies use to increase sales?
2. Which of the ways is the most effective?
3. What are the most popular forms of advertising?
4. Why does every major company reserve a substantial portion of the budget for television advertisements?
5. Explain what the viral marketing is.
6. What steps does the introduction of new products include?
7. Do you normally check your change, your bank statements and credit-card bills', restaurant bills, your receipts when shopping?
8. Some people try not to pay the correct amount of tax. Is this a serious crime?
9. What is a profit margin?
10. What is investment?
11. What is annual turnover?
12. Newspapers are one example of an advertising medium. Can you think of others?
13. Give examples of clever slogans that you remember from advertising campaigns.
14. Do you agree with the statements that people remember advertisements, not products?
15. Do you agree with the statements that advertising tells you a lot about the culture of a particular society?

Критерии оценки для устного опроса

Диапазон баллов	Описание критерия
100-90	Обучающийся: полно и аргументировано раскрывает содержание темы высказывания; излагает материал связно и слитно, с использованием соответствующих лексико-грамматических и фонетических средств; письменное высказывание имеет вступление, основную часть и

	<p>заклучение, каждая часть из которых логически оправдана и имеет соответствующий объем;</p> <p>допускает 1-2 лексические, грамматические или стилистические ошибки, которые не влияют на содержание высказывания;</p> <p>объем высказывания полностью соответствует требованиям.</p>
89-75	<p>Обучающийся:</p> <p>достаточно полно и аргументировано раскрывает содержание темы высказывания;</p> <p>излагает материал связно и слитно, с использованием соответствующих лексико-грамматических и фонетических средств, допуская небольшие неточности, которые не влияют на содержание высказывания, не мешают его правильному восприятию;</p> <p>письменное высказывание имеет вступление, основную часть и заключение, каждая часть из которых в целом логически оправдана логически оправдана и имеет соответствующий объем;</p> <p>допускает 3-5 лексических, грамматических или стилистических ошибок;</p> <p>объем высказывания в основном соответствует требованиям.</p>
74-60	<p>Обучающийся:</p> <p>неполно раскрывает содержание темы высказывания;</p> <p>излагает материал недостаточно связно и последовательно, знания терминологии не достаточны для раскрытия темы, а также обучаемому не хватает лексических, грамматических и стилистических средств для осуществления полноценного высказывания;</p> <p>письменное высказывание имеет вступление, основную часть и заключение, однако одна из частей слишком краткая/длинная, не связана с остальными частями, не соответствует своему назначению;</p> <p>допускает более 6-9 лексических, грамматических или фонетических ошибок;</p> <p>объем высказывания не соответствует требованиям (превышает установленный объем или, наоборот, имеет меньший объем).</p>
59-0	<p>Обучающийся:</p> <p>не раскрывает содержание темы высказывания;</p> <p>излагает материал несвязно и непоследовательно, не владеет соответствующей терминологией, а также достаточными лексическими, грамматическими и стилистическими средствами для осуществления высказывания;</p> <p>не придерживается структуры письменного высказывания;</p> <p>допускает более 10 лексических, грамматических или стилистических ошибок;</p> <p>объем высказывания не соответствует требованиям (превышает установленный объем или, наоборот, имеет меньший объем).</p>

Темы дискуссий, эссе (доклад, сообщение):

Раздел 1. Экономика предприятия и брендинг

Тема 1. Торговые марки. Бренды. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What is the difference between a trademark and a brand? Provide examples to illustrate both concepts.
2. Why do companies invest so much in building strong brands? Discuss economic and psychological reasons.
3. What are the key elements that make a brand recognizable? (e.g., logo, slogan, colors, mascot).
4. How does brand awareness affect consumer behavior? Give real-world examples.
5. Can a product succeed without a strong brand? Argue for and against.

The manufacturer decides to undertake a large-scale rebranding to attract a younger audience (18–30 years old), who are increasingly choosing imported carbonated drinks and smoothies. Proposed changes: a new minimalist logo in dark tones; packaging: an aluminum can with a modern design.

Advertising campaign featuring popular bloggers and musicians; eexpanded flavor range (mango-passionfruit, lime-mint).

1. How justified is a radical rebranding for a national brand with a long history?
2. Can changes in packaging and positioning affect the perception of a product's "nationality"?
3. What compromise rebranding option could satisfy both old and new audiences?
4. Describe some of your favourite products. Why do you like them?
5. Prepare a short presentation about a product.
6. Describe a marketing campaign of some well-known companies.
7. How can you increase sales figures of a brand?

Тема 2. Структура компании. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

There are different types and forms of companies. What types of companies do you know, what kind of company would you like to work for, provide your arguments?

1. Sole proprietorship
2. Limited partnership
3. Corporation
4. Partnership
5. Advantages and disadvantages of the main forms of business organization

Тема 3. Реклама. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Advertising helps companies communicate their products and services. It attracts the attention of potential buyers and generates interest in the product. Advertising helps brands become recognizable, and consumers learn about special offers. Effective advertising encourages action—for example, a purchase or a subscription. Ultimately, it drives sales and business growth.

1. What is the most dominating type of media?
2. How can big corporations' benefit from mass media?

3. Do you agree that mass media promotes quality and progress in our everyday life? Why/not?
4. How to do a good website?
5. «Bias in media: how different outlets shape our perception of reality»
6. Discuss how editorial stance, ownership, and algorithms can influence news coverage. Compare how the same event is reported by different sources.
7. «Digital literacy: a must-have skill for the 21st century»
8. Define digital literacy and explain why it's crucial for education, work, and citizenship.
9. «The future of the information environment: AI, virtual reality, and beyond»
10. Imagine how emerging technologies might change how we access and interact with information. Discuss potential benefits (personalised learning) and risks (deepfakes, filter bubbles).
11. «TV vs Radio: which medium is more effective for news delivery? »
12. Compare the strengths of both media: TV's visual impact and storytelling vs radio's accessibility and immediacy. Discuss which is better for different audiences and situations (e.g., commuting, emergencies).
13. The role of radio in the digital age: is it still relevant?
14. Analyse whether radio remains useful despite streaming services and podcasts. Consider its advantages (local news, traffic updates, talk shows) and how it adapts to modern technology (online streaming, apps).
15. How TV shapes public opinion and cultural values.

Критерии оценки для РЗ – разноуровневых заданий (ситуационное задание), эссе (доклад, сообщение, дискуссия):

Диапазон баллов	Описание критерия
100-90	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> -способен вести беседу по предложенной тематике (диалогическое и монологическое высказывания) в нормальном темпе; - демонстрирует широкий словарный запас, эффективный выбор и использование слова / идиомы, владение формой слова, соответствующий регистр; использует сложные грамматические конструкции; -эффективно взаимодействует с экзаменатором и/или партнером; -дает точные исчерпывающие ответы на все вопросы; -умело справляется с непредсказуемыми ситуациями; - проявляет инициативу; обосновывает свою мысль; - осуществляет связные монологические высказывания; - раскрывает тему полностью и надлежащим образом, приводит примеры и факты; -любое колебание в речи связано с содержанием, а не с поиском слов или грамматики.
89-75	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способен вести беседу по предложенной тематике (диалогическое и/ли монологическое высказывание) в нормальном темпе; - имеет достаточный диапазон словарного запаса, делает несущественные ошибки в выборе формы слова/идиомы, имеет незначительные проблемы в выборе сложных конструкций, делает несколько ошибок в выборе времени, числа, порядка слов

	<p>/ функции, артиклей, местоимений, предлогов, допускает небольшое количество ошибок в орфографии, пунктуации, капитализации;</p> <p>-в основном высказывание отвечает заданию;</p> <p>-обучающийся понимает экзаменатора и партнера и дает правильные ответы на большинство вопросов;</p> <p>-в целом умеет справляться с непредсказуемыми ситуациями;</p> <p>- дает распространенные ответы и проявляет инициативу;</p> <p>- проявляет минимальные колебания в речи.</p>
74-60	<p>Обучающийся:</p> <p>-понимает экзаменатора и партнера и дает правильные ответы;</p> <p>-выполняет простые задачи, но испытывает затруднения с более сложными задачами, недостаточно широко развивает свою мысль;</p> <p>-показывает ограниченный диапазон словарного запаса, делает частые ошибки в выборе формы слова / идиомы, использовании, значениях, имеет серьезные проблемы с простыми / сложными конструкциями,</p> <p>-проявляет частые колебания, произношение затрудняет общение;</p> <p>- темп речи замедлен.</p>
59-0	<p>Обучающийся:</p> <p>-не способен высказываться в устной форме;</p> <p>- не может раскрыть содержание задания, не понимает собеседника;</p> <p>- имеет ограниченный диапазон словарного запаса, делает частые ошибки в выборе формы слова / идиомы, использовании, практически не показывает знания правил построения предложений.</p>

1 . *Choose the correct answer:*

1 Selim believed he deserved a _____, so he just asked his boss for one.

a) target b) progress c) promotion

2 It is useful to set your own goals and to think about the skills you need to _____ them.

a) reach b) make c) master

3 In many countries, there are very few career _____ for people without formal qualifications.

a) plans b) breaks c) opportunities

4 It is very inconvenient to have to work _____ when you have young children.

a) flexitime b) overtime c) time off

5 Anika attends lots of professional development seminars because she wants to _____ a career move.

a) take b) make c) earn

- 6 If you want to get _____ in your career, you have to have clear short- and long-term goals.
a) ahead b) progress c) the sack
- 7 'Bright Sparks' is an agency that helps school leavers _____ on a career plan.
a) offer b) decide c) take
- 8 It is not enough just to _____ your best; you need to have ambitions as well.
a) make b) work c) do
- 9 Sales representatives often earn a _____ in addition to their salary when they achieve their targets.
a) money b) living c) bonus
- 10 Multinationals often _____ their employees excellent career opportunities if they are willing to travel.
a) offer b) make c) take

Критерии оценки для тестовых заданий:

Диапазон баллов	Описание критерия
100-90	«отлично» - 90-100% правильных ответов;
89-75	«хорошо» - 75-89% правильных ответов;
74-60	«удовлетворительно» - 60-74% правильных ответов;
59-0	«неудовлетворительно» - 59-35% и меньше правильных ответов.

КТ – 2.

Вопросы для устного опроса:

Раздел 2. Основы маркетинга и корпоративного управления

Тема 4. Деньги. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. How does inflation impact personal savings and budgeting?
2. What are some advanced budgeting techniques for managing irregular income?
3. How can financial literacy influence your budgeting and saving practices?
4. What are the psychological effects of budgeting and saving on individuals and families?
5. How can automation tools help streamline the budgeting and saving process?
6. What are the benefits and risks of investing savings in stocks or bonds?
7. How can you adapt your budget to changing financial circumstances?
8. What are some cultural differences in budgeting and saving practices around the world?

9. How can economic downturns affect personal savings strategies?
10. What is the role of financial advisors in helping individuals with budgeting and saving?

Тема 5. Маркетинг. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What do you like /dislike about shopping?
2. Why are beauty products easy to sell on TV?
3. How to become a successful sales person?
4. Negotiating successfully. What can help? (effective salesperson).
5. Which type of products are difficult to sell and why?
6. What are the shopping habits of the people you know?
7. What do you think are the keys to success in online selling?
8. What is the keys to good marketing?
9. What are the 'The four Ps' form the basis of the 'marketing mix'?
10. What is very important when you market to doctors?

Тема 6. Международные контракты Успешные продажи. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What do you like /dislike about shopping?
2. Why are beauty products easy to sell on TV?
3. How to become a successful sales person?
4. Negotiating successfully. What can help? (effective salesperson).
5. Which type of products are difficult to sell and why?
6. What are the shopping habits of the people you know?
7. What do you think are the keys to success in online selling?

Критерии оценки для устного опроса:

Диапазон баллов	Описание критерия
100-90	Обучающийся: полно и аргументировано раскрывает содержание темы высказывания; излагает материал связно и слитно, с использованием соответствующих лексико-грамматических и фонетических средств; письменное высказывание имеет вступление, основную часть и заключение, каждая часть из которых логически оправдана и имеет соответствующий объем; допускает 1-2 лексические, грамматические или стилистические ошибки, которые не влияют на содержание высказывания; объем высказывания полностью соответствует требованиям.
89-75	Обучающийся: достаточно полно и аргументировано раскрывает содержание темы высказывания; излагает материал связно и слитно, с использованием соответствующих лексико-грамматических и фонетических средств, допуская небольшие неточности, которые не влияют на содержание высказывания, не мешают его правильному восприятию;

	<p>письменное высказывание имеет вступление, основную часть и заключение, каждая часть из которых в целом логически оправдана логически оправдана и имеет соответствующий объем;</p> <p>допускает 3-5 лексических, грамматических или стилистических ошибок;</p> <p>объем высказывания в основном соответствует требованиям.</p>
74-60	<p>Обучающийся:</p> <p>неполно раскрывает содержание темы высказывания;</p> <p>излагает материал недостаточно связно и последовательно, знания терминологии не достаточны для раскрытия темы, а также обучаемому не хватает лексических, грамматических и стилистических средств для осуществления полноценного высказывания;</p> <p>письменное высказывание имеет вступление, основную часть и заключение, однако одна из частей слишком короткая/длинная, не связана с остальными частями, не соответствует своему назначению;</p> <p>допускает более 6-9 лексических, грамматических или фонетических ошибок;</p> <p>объем высказывания не соответствует требованиям (превышает установленный объем или, наоборот, имеет меньший объем).</p>
59-0	<p>Обучающийся:</p> <p>не раскрывает содержание темы высказывания;</p> <p>излагает материал несвязно и непоследовательно, не владеет соответствующей терминологией, а также достаточными лексическими, грамматическими и стилистическими средствами для осуществления высказывания;</p> <p>не придерживается структуры письменного высказывания;</p> <p>допускает более 10 лексических, грамматических или стилистических ошибок;</p> <p>объем высказывания не соответствует требованиям (превышает установленный объем или, наоборот, имеет меньший объем).</p>

Темы для дискуссии / эссе (доклад, сообщение):

Раздел 2. Основы маркетинга и корпоративного управления

Тема 4. Деньги. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What is money? Functions and key characteristics of money in the modern economy.
2. The evolution of money: from barter to cryptocurrencies.
3. How did precious metals (gold and silver) become a universal equivalent?
4. The emergence of paper money: historical prerequisites and consequences.
5. Why do some currencies become global (e.g., USD, EUR), while others remain national?
6. Inflation: what it is, how it affects money's purchasing power, and how to protect savings.
7. Cash vs. non cash money: advantages and disadvantages of each form.
8. Mobile payments and contactless technologies: how they change consumer habits.
9. The future of cash: will physical money disappear in the next 20 years?
10. Personal budgeting: how to track income and expenses effectively.

Тема 5. Маркетинг УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What comes to your mind when you hear the word 'marketing'?"
2. Why is marketing important for businesses?"
3. Can you name some famous brands and what makes them successful
4. What is the main purpose of marketing according to the text?
5. Name the traditional "4 Ps" of marketing and briefly explain each.
6. What additional elements are sometimes included in modern marketing, beyond the 4 Ps?
7. What are the key responsibilities of a Marketing Manager?
8. What skills are essential for a successful Marketing Manager?
9. How has the digital landscape impacted the role of a Marketing Manager?

Тема 6. Международные контракты Успешные продажи. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. Analysis of a successful international contract: analysis of the structure, terms, and sales tactics (using a specific company as an example).
2. Typical mistakes in international contracts leading to deal failures or losses.
3. The impact of global crises (pandemics, geopolitics) on international contracts and sales strategies.
4. Modern challenges and technologies
5. Digital transformation of international contracts: smart contracts and blockchain.
6. How can a company adapt its product and sales strategy for a new foreign market? Give a real-world example of successful market adaptation.
7. How do cultural differences affect international negotiations and contract signing? Provide two or three common cross-cultural mistakes and how to avoid them.
8. What tools and practices help build long-term relationships with foreign buyers? Describe two relationship-management strategies.

Критерии оценки для РЗ – разноуровневых заданий (ситуационное задание), эссе (доклад, сообщение, дискуссия):

Диапазон баллов	Описание критерия
100-90	Обучающийся: -способен вести беседу по предложенной тематике (диалогическое и монологическое высказывания) в нормальном темпе; - демонстрирует широкий словарный запас, эффективный выбор и использование слова / идиомы, владение формой слова, соответствующий регистр; использует сложные грамматические конструкции; -эффективно взаимодействует с экзаменатором и/или партнером; -дает точные исчерпывающие ответы на все вопросы; -умело справляется с непредсказуемыми ситуациями; - проявляет инициативу; обосновывает свою мысль; - осуществляет связные монологические высказывания; - раскрывает тему полностью и надлежащим образом, приводит

	<p>примеры и факты;</p> <p>-любое колебание в речи связано с содержанием, а не с поиском слов или грамматики.</p>
89-75	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способен вести беседу по предложенной тематике (диалогическое и/ли монологическое высказывание) в нормальном темпе; - имеет достаточный диапазон словарного запаса, делает несущественные ошибки в выборе формы слова/идиомы, имеет незначительные проблемы в выборе сложных конструкций, делает несколько ошибок в выборе времени, числа, порядка слов / функции, артиклей, местоимений, предлогов, допускает небольшое количество ошибок в орфографии, пунктуации, капитализации; -в основном высказывание отвечает заданию; -обучающийся понимает экзаменатора и партнера и дает правильные ответы на большинство вопросов; -в целом умеет справляться с непредсказуемыми ситуациями; - дает распространенные ответы и проявляет инициативу; - проявляет минимальные колебания в речи.
74-60	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> -понимает экзаменатора и партнера и дает правильные ответы; -выполняет простые задачи, но испытывает затруднения с более сложными задачами, недостаточно широко развивает свою мысль; -показывает ограниченный диапазон словарного запаса, делает частые ошибки в выборе формы слова / идиомы, использовании, значениях, имеет серьезные проблемы с простыми / сложными конструкциями, -проявляет частые колебания, произношение затрудняет общение; - темп речи замедлен.
59-0	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> -не способен высказываться в устной форме; - не может раскрыть содержание задания, не понимает собеседника; - имеет ограниченный диапазон словарного запаса, делает частые ошибки в выборе формы слова / идиомы, использовании, практически не показывает знания правил построения предложений.

Тестовые задания

1 . *Choose the six correct words from the box to complete the sentences:*

2 warehouse / bulk / delivery / dispatch / discount / enquire / payment / refund / return / bargain / stock / sale

- 1 At that price, the car you bought was a real _____.
- 2 You cannot get a _____ if you do not send back the goods in their original packaging.
- 3 As we are always having storage problems, I think we should build a new _____.
- 4 If there is a problem with any of the goods you receive, please _____.

them within three days.

5 Our policy is to _____ goods within 72 hours of receiving an order.

6 We offer a 5% _____ on orders over \$500.

3 Supply the missing word in each definition.

7 After-service is the help people get from the shop where they have bought a product.

8 The _____ street is the street of a town where many shops and businesses are.

9 A _____-off period is the time when you can change your mind and cancel an order.

10 A money back _____ is a promise by the seller to give you your

money back if you are not satisfied with the goods you bought.

11 Your credit card _____ are the name, number and expiry date on your credit card.

12 If you _____ about, you go to different places to compare prices and quality before you buy something.

13 If the goods you want are out of _____, it means that they are not available.

14 If a shop gives you interest-free _____, it means that you can pay for the goods after you have bought them, at no extra cost.

15 A _____ is a person or company that sells goods to people in shops.

Критерии оценки для тестовых заданий:

Диапазон баллов	Описание критерия
100-90	90-100% правильных ответов;
89-75	75-89% правильных ответов;
74-60	60-74% правильных ответов;
59-0	59-35% и меньше правильных ответов.

5.5. При выполнении заданий обучающимся разрешается использовать следующие дополнительные материалы и оборудование — в зависимости от типа задания:

1. Письменные работы (сочинения, эссе, переводы, заполнение пропусков): двуязычный словарь (бумажный или электронный) — для уточнения значений незнакомых слов и подбора эквивалентов; тезаурус/словарь синонимов (по необходимости) — для обогащения лексики и избегания повторов.

2. Задания на чтение и анализ текста: электронный словарь или приложение-переводчик (при работе с цифровым текстом) — для мгновенного поиска значений. Использование онлайн-переводчиков полностью или построчно при выполнении письменных творческих работ (эссе, сочинения) не разрешается — допускается только поиск отдельных слов и выражений.

6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета/зачета. Промежуточная аттестация (зачет, зачет) может проводиться в двух основных формах – письменной и устной. Обучающийся получает зачётный билет с вариантами заданий, чистые маркированные листы бумаги для записей решения заданий, затем приступает к решению.

Промежуточная аттестация в письменной форме предполагает её проведение в виде выполнения в виде тестовых заданий, перевода. Необходимо дать ответ в письменном виде, подробно изложив ход решения, при необходимости завершить решение выводами.

Промежуточная аттестация в устной форме предполагает её проведение в виде: индивидуального или перекрестного устного опроса по вопросам из перечня, определяемого рабочей программой дисциплины (дискуссия / эссе, доклад, сообщение).

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации.

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

Раздел 1. Экономика предприятия и брендинг

Тема 1. Торговые марки. Бренды. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Задание открытого типа:

Прочитайте текст задания и запишите развернутый обоснованный ответ:

A brand is more than just a name or logo — it's a complex combination of perceptions, emotions, and experiences that consumers associate with a product or company. A trademark, in turn, is the legal protection of a brand's identity: it can be a name, symbol, design, or combination of these elements registered to prevent unauthorized use.

Strong brands build trust and loyalty. When consumers recognize and trust a brand, they are more likely to choose it over competitors, even if it costs more. This is called brand loyalty. Companies invest heavily in brand development through marketing, advertising, and consistent quality to create a positive image.

Key elements that form a brand include:

- Name — the verbal identifier.
- Logo — a visual symbol that represents the brand.
- Slogan — a memorable phrase that conveys the brand's message.
- Colors and design — consistent visual style that helps with recognition.
- Brand voice — the tone and style of communication with customers.

Brand value goes beyond physical assets. For example, Zarina brand is worth billions of dollars — much more than the value of its factories and equipment. This intangible value comes from customer loyalty, global recognition, and emotional connections.

Trademarks protect these assets legally. Once registered, a trademark gives the owner exclusive rights to use the brand identity and take legal action against counterfeits. This protection is crucial in global markets where copying and imitation can damage reputation and sales.

Answer the questions:

Can a brand exist without a registered trademark? Give one argument for or against this idea. You may refer to the text, real-life examples, or personal experience.

Keys: Yes, a brand can exist without a registered trademark — people can recognize and talk about a brand based on its name, logo, or reputation. However, without trademark protection, the brand is vulnerable to copying, and the company cannot legally stop others from using similar names or logos.

Задание комбинированного типа:

Прочитайте и переведите текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор:

Management is essential, the life-giving and dynamic element in every business because without it the resources of production (men, machines and materials) cannot be converted into production. Its role is to co-ordinate, integrate and bring together the various elements of business for achieving business objectives.

These objectives are earning of adequate profits, supplying better and cheaper goods and services to consumers, and providing employment opportunity to community. Management is recognized as a crucial economic resource of a Country.

Management is essential in group activity. Whenever group activity exists, efficient management becomes necessary to realize the objectives of the group with minimum expenditure of time, money and effort.

Management is important. The success or failure of business organizations and public sector services, voluntary and nonprofit organizations, sport teams, and so on, often depends on the quality of their management.

Answer the question:

1. Read the text and choose the correct answer (A, B or C).

Is quality management essential for any business?

A) Management is the life-giving element in every business

B) Management is less important than employment of new workers.

C) Management is dynamic element in every business.

2. Justify your choice.

Write 2–3 sentences (20–40 words) to explain why you chose this answer. Use the words because and and. Find and copy one phrase from the text to support your answer.

Keys: 1.A) Because Management is the life-giving element in every business.

2. A) I choose answer A because without it the resources of production cannot be converted into production.

Задания закрытого типа:

Прочитайте текст и установите соответствие:

Every business wants to have the most skilled, tested, competent, and promising employees. That is why big corporations often use the services of special firms that look for such prospective employees, and try to recruit them for their customer company.

Such firms and people working in them are informally called headhunters, and their job has the informal name of headhunting.

Headhunters do some of their recruiting in colleges and universities, picking the most promising students. Headhunting begins with research of potential candidates.

Headhunters often employ various resources, including industry reports, professional networks, and online platforms, to compile a list of potential candidates.

К каждой позиции данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

Название понятия или процесса	Описание понятия или процесса
-------------------------------	-------------------------------

1.	Prospective employee.	А.	Online services that allow users to connect with each other through various means such as chat rooms, messaging, video calls, and sharing of information.
2.	Headhunter.	Б.	A person who finds job candidates on behalf of employers.
3.	Online platforms.	В.	Someone who is not yet an employee, but wants to be.
4.	Recruiting.	Г.	The process of employing new people to work for a company or organization
5.	Professional networks.	Д.	The act of building and maintaining relationships with other professionals in one's field or industry, with the goal of exchanging information, knowledge, and resources.

Запишите выбранные буквы под соответствующими цифрами:

1	2	3	4	5

Keys: 1В.2Б.3А.4Г.5Д

Тема 2. Структура компании. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Задание открытого типа:

Прочитайте текст задания и запишите развернутый обоснованный ответ:

Globally, it is a common practice for employees, managers, and other people involved in a business to offer money or gifts to potential clients for the purpose of securing their business. It may be money, property or objects of value.

Answer the questions:

1. What is bribery?
2. Can bribing be considered as ethical behavior?
3. What is bribery at workplace?

Keys: Bribery is unfairly influencing someone by giving them money or gifts.

Bribery is unethical behavior. It is obviously illegal. All countries have laws that prohibit the bribery of government officials, so the foreign company engaging in bribery exposes its directors, executives, and employees to legal risks.

Задание комбинированного типа:

Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите

аргументы, обосновывающие выбор:

Managers play a crucial role in negotiating with foreign partners on mutual projects. They must understand the cultural nuances, legal frameworks, and business practices of both parties to ensure successful collaboration. Effective negotiation involves:

- Establishing clear goals and objectives
- Researching and understanding the other party's perspective
- Building rapport and trust
- Active listening and open communication
- Finding mutually acceptable solutions
- Documenting agreements and follow-up actions

Opportunities of this activities can be great for the company. Negotiations can result in various mutual benefits and profitable contracts.

Answer the question:

1. What are the primary responsibilities of managers in international negotiations?
2. What is the key factor to consider when negotiating with foreign partners?
3. What opportunities can arise for the company as a result of successful negotiations?

- Keys: 1. They must understand the cultural nuances, legal frameworks, and business practices of both parties
2. Establishing clear goals and objectives
3. Opportunities of this activities can be great for the company. Negotiations can result in various mutual benefits and profitable contracts

Задания закрытого типа:

Прочитайте и переведите текст и установите соответствие:

Managers develop and implement strategies to foster success within their team or organization by delegating tasks as needed, setting employee guidelines, managing budgets to maintain profitability, and communicating with stakeholders.

Management roles vary significantly by company, and some managers may focus more on daily tasks such as problem-solving and coordinating work. Others may work on high-level projects to help communicate the organization's vision. In brief, managers are responsible for ensuring that their teams and organizations run smoothly and efficiently.

К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

1. Resource manager	A. Budget that is used to allocate resources
2. Problem solving	B. A person who is responsible for accounting for and distributing resources
3. Resource budget	C. Achieving a goal overcoming obstacles

--	--

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквы:

A	B	C

Keys: 1-B, 2-C, 3-A.

Тема 3. Реклама УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Задание открытого типа:

Прочитайте текст задания и запишите развернутый обоснованный ответ:

Modern world is full of information of various kinds which sometimes is even more valuable than money. Mass media (the press, radio, television and Internet) have a very big impact on modern society. They serve to inform people of different events, educate, entertain and give us any kinds of information. Complete and accurate information is very important to get nowadays. The press still remains one of the most powerful kinds of mass media. One can find daily, weekly and monthly newspapers and magazines on different topics such as fashion, sport, children, politics, economy and others.

I prefer getting news from the Internet. Television plays a big role in our society too and a lot of people prefer watching television to reading a newspaper. Television provides a great opportunity for people to learn latest news, watch educational programmes, children's programmes, old and new films and soap operas on TV. I think that it is impossible to live without television, even though the Internet, I am sure, will replace it one day in future.

Answer the questions:

What role do mass media play in modern society according to the text? Describe their main types, functions, and the author's view on the future of television and the Internet.

Задание комбинированного типа:

Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор, переведите ваш ответ:

Modern world is full of information of various kinds which sometimes is even more valuable than money. Mass media (the press, radio, television and Internet) have a very big impact on modern society. They serve to inform people of different events, educate, entertain and give us any kinds of information. Complete and accurate information is very important to get nowadays. The press still remains one of the most powerful kinds of mass media. One can find daily, weekly and monthly

newspapers and magazines on different topics such as fashion, sport, children, politics, economy and others.

I prefer getting news from the Internet. Television plays a big role in our society too and a lot of people prefer watching television to reading a newspaper. Television provides a great opportunity for people to learn latest news, watch educational programmes, children's programmes, old and new films and soap operas on TV. I think that it is impossible to live without television, even though the Internet, I am sure, will replace it one day in future.

Read the text and choose the correct answer (A, B, C or D). Briefly justify your choice by citing a quote from the text (1–2 sentences).

Answer the questions:

Where does the author personally prefer to get news from?

- A) Television.
- Б) Newspapers.
- B) The Internet.
- Г) Radio.

Keys: B. I prefer getting news from the Internet.

Задание закрытого типа:

Прочитайте текст, выберите правильный ответ:

Modern world is full of information of various kinds which sometimes is even more valuable than money. Mass media (the press, radio, television and Internet) have a very big impact on modern society. They serve to inform people of different events, educate, entertain and give us any kinds of information. Complete and accurate information is very important to get nowadays. The press still remains one of the most powerful kinds of mass media. One can find daily, weekly and monthly newspapers and magazines on different topics such as fashion, sport, children, politics, economy and others.

I prefer getting news from the Internet. Television plays a big role in our society too and a lot of people prefer watching television to reading a newspaper. Television provides a great opportunity for people to learn latest news, watch educational programmes, children's programmes, old and new films and soap operas on TV. I think that it is impossible to live without television, even though the Internet, I am sure, will replace it one day in future.

Answer the questions:

What kind of TV content is NOT mentioned in the text?

- A) Educational programmes.
- Б) Children's programmes.
- B) News.
- Г) Video games.

Keys: Г

Раздел 2. Основы маркетинга и корпоративного управления

Тема 4. Деньги. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Задание открытого типа:

Прочитайте текст задания и запишите развернутый обоснованный ответ:

Money is one of humanity's greatest inventions, radically changing the system of exchanging goods and services. Before the advent of money, people used barter—the direct exchange of one product for another. However, this system was inconvenient: it required a coincidence of needs (for example, if someone has grain and wants meat, they would need to find someone who has meat and also wants grain).

Gradually, various goods began to serve as money: livestock, furs, cowrie shells, salt, and precious metals. Over time, gold and silver took the lead due to their properties: durability, divisibility, recognizability, and rarity.

Later, coins appeared—standardized pieces of metal with a denomination imprinted on them. The first coins were minted in Lydia (modern-day Turkey) in the 7th century BC. Then came paper money, which initially served as certificates confirming the presence of gold in a bank. Today, the majority of monetary transactions are non-cash payments—transfers between bank accounts, card payments, and payments through mobile apps.

The main functions of money are: a unit of value (allows goods and services to be valued); a medium of exchange (facilitates trade); a store of value (can be stored and retain its value); a means of payment (used for payments, loans, and taxes); global money (used in international trade).

Modern money is divided into: cash (coins and banknotes); non-cash (money in bank accounts); electronic (digital wallets, cryptocurrencies).

Answer the questions:

1. What is barter and why was it inconvenient? Answer: Barter is the direct exchange of goods or services without the use of money. It is inconvenient because it requires the needs of both parties to coincide: to exchange a product, you need to find someone who has what you need and also wants what you have.

2. What goods served as money in ancient times? Give 3-4 examples. Answer: In ancient times, the following served as money: livestock, furs, cowrie shells, salt, and precious metals (gold and silver).

3. Name the 3 main functions of money and briefly explain each. Measure of value - allows you to evaluate and compare the value of different goods and services.

Keys: Media of exchange - simplifies trade by replacing barter.

Store of value - money can be stored and used later; it retains its value over time.

Задание комбинированного типа:

Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор, переведите ваш ответ:

Investment projects are plans that are associated with an investment for subsequent profit. Company investment projects are capital expenditures aimed at improving profitability or expanding operations. These projects require careful planning and analysis, including assessing potential returns and risks. Financial modeling is used to predict future cash flows and evaluate project viability. Companies prioritize projects based on strategic goals and available resources. Successful investment projects enhance long-term growth and increase shareholder value.

Answer the question:

What crucial tool is used to assess the financial viability of an investment project?

- A) Market research surveys.
- B) Employee performance reviews.
- B) Financial modeling.
- Г) Competitor analysis reports.

Keys: B) Financial modeling. The text specifically mentions using financial modeling to predict cash flows and evaluate project viability. The other options are not directly used for this purpose

Задания закрытого типа:

Прочитайте текст и установите соответствие:

A private service company is governed by commercial interests; a public service company responsible for the provision of public services is heavily influenced by political and social priorities. And the aim of public services is to improve the quality of life of the general public. The value of an administration depends to a great extent on the way its staff is deployed, badly or well according to the greater or lesser wisdom of the regulations and processes of allocation, promotion and so on. Personnel management is relatively simple when it concerns officials recruited to fill a specific post, who do not belong to any particular corps and are not in the career service.

К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

A.	A private service company is governed by..	1.	social rather than commercial.
Б.	The objectives of a public service organization are ...	2.	a great extent on the way its staff is deployed, badly or well according to the greater or lesser wisdom of the regulations and processes of allocation, promotion, secondment and so on.
В.	The aim of public services is..	3.	commercial interests, a public service company responsible for the provision of public services is heavily influenced by political and social priorities.

Г.	The value of an administration depends to ...	4.	it concerns officials recruited to fill a specific post, who do not belong to any particular corps and are not in the career service.
Д.	Personnel management is relatively simple when ...	5.	to improve the quality of life of the general public.

Ответ:

А.	Б.	В.	Г.	Д.

Keys: 1 — Б, 2 — Г, 3 — А, 4 — Д, 5 — В.

Тема 5. Маркетинг. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Задание открытого типа:

Прочитайте текст задания и запишите развернутый обоснованный ответ:

Subject: Invitation to Participate in Research Study

Dear Nick,

I am writing on behalf of the research group «Exploring» to invite you to participate in our current sociological research project titled «Public Service and Work-Life Balance: Perceptions and Realities among Civil Servants».

The study aims to explore how employees in public administration and government agencies perceive and manage the balance between their professional duties and personal lives. Your insights as a civil servant would be highly valuable to our analysis.

Participation involves:

completing a short online survey (approx. 10–15 minutes);

optionally, a brief follow-up interview (20 minutes) to discuss your experiences in more detail.

All data will be kept strictly confidential and used only for academic purposes. Your identity and any sensitive information will remain anonymous in all reports and publications.

Please confirm your interest by 15/02/26 or contact me at for further details.

Thank you for considering this invitation. We believe your contribution will help improve work conditions and support systems for civil servants in urban areas.

*Best regards, Elena V. Petrova
Research Coordinator
«Exploring» Research Group*

Answer the question:

Analyze the document and determine the type of business letter. Write 2–3 sentences to explain why you chose this answer.

Задание комбинированного типа:

Прочитайте и переведите текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор:

Subject: Invitation to Participate in Sociology Research Study

Dear Nick,

I am writing on behalf of the research group «Exploring» to invite you to participate in our current sociological research project titled «Public Service and Work-Life Balance: Perceptions and Realities among Civil Servants».

The study aims to explore how employees in public administration and government agencies perceive and manage the balance between their professional duties and personal lives. Your insights as a civil servant would be highly valuable to our analysis.

Participation involves:

completing a short online survey (approx. 10–15 minutes);

optionally, a brief follow-up interview (20 minutes) to discuss your experiences in more detail.

All data will be kept strictly confidential and used only for academic purposes. Your identity and any sensitive information will remain anonymous in all reports and publications.

Please confirm your interest by 15/02/26 or contact me at for further details.

Thank you for considering this invitation. We believe your contribution will help improve work conditions and support systems for civil servants in urban areas.

*Best regards, Elena V. Petrova
Research Coordinator
«Exploring» Research Group*

Read the text below, choose the correct answer from the options provided, and write a justification (2–3 sentences) explaining your choice.

Answer the question:

1. What is the main purpose of this email?

A) To offer a new job position

Б) To promote an online survey tool

В) To request information about remote work trends

Г) To complain about data collection methods

Д) To invite the recipient to take part in a sociological study

2. How long is the online survey expected to take?

A) 5–7 minutes

Б) 10–15 minutes

В) 20–25 minutes

Г) 30–40 minutes

Д) More than 45 minutes

Keys: 1.Д., 2.Б

Задания закрытого типа:

Прочитайте текст и установите соответствие:

Subject: Invitation to Participate in Sociology Research Study

Dear Nick,

I am writing on behalf of the research group «Exploring» to invite you to participate in our current sociological research project titled «Public Service and Work-Life Balance: Perceptions and Realities among Civil Servants».

The study aims to explore how employees in public administration and government agencies perceive and manage the balance between their professional duties and personal lives. Your insights as a civil servant would be highly valuable to our analysis.

Participation involves:

completing a short online survey (approx. 10–15 minutes);

optionally, a brief follow-up interview (20 minutes) to discuss your experiences in more detail. All data will be kept strictly confidential and used only for academic purposes. Your identity and any sensitive information will remain anonymous in all reports and publications. Please confirm your interest by 15/02/26 or contact me at for further details. Thank you for considering this invitation. We believe your contribution will help improve work conditions and support systems for civil servants in urban areas.

*Best regards, Elena V. Petrova
Research Coordinator
«Exploring» Research Group*

Match each item in the left column with the corresponding item in the right column:

<i>Characteristics of the letter</i>	<i>Examples from the text</i>
1. Чёткое указание цели письма.	A. Please confirm your interest by 15/02/26 or contact me at...
2. Описание требований к участию.	Б. All data will be kept strictly confidential and used only for academic purposes.
3. Гарантия конфиденциальности.	В. I am writing ... to invite you to participate in our current sociological research project.
4. Призыв к действию с дедлайном.	Г. Dr. Elena V. Petrova
5. Официальный тон отправителя.	Д. completing a short online survey (approx. 10–15 minutes); optionally, a brief follow-up interview (20 minutes).

Keys: 1–Б, 2–Д, 3–В, 4–А, 5–Е

Задание открытого типа:

Прочитайте текст задания и запишите развернутый обоснованный ответ:

One of the best things about travelling is the opportunity to make memories that will stay with you forever. From scenic hikes and beautiful landscapes to trying new foods and experiencing local festivals, every destination has something unique to offer. Moreover, travelling allows us to step out of our comfort zones and try things we may not have considered before.

Another benefit of travelling is the chance to meet different people from around the world. You can make new friends, hear about their experiences and learn about their cultures. It also broadens our understanding of different languages and customs, which can lead to increased tolerance and empathy for others.

Travelling can be a way to take a break from the daily grind and to recharge your batteries. It's a chance to disconnect from social media and take a break from the constant stimulation of modern life. Whether it's a relaxation trip to the beach or a rural retreat to the countryside, travelling gives us the opportunity to take a break and clear our minds.

Answer the question:

What are the main benefits of travelling according to the text? Describe at least three advantages and support each with a relevant detail from the passage.

Тема 6. Международные контракты. Успешные продажи. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

Задание открытого типа:

Прочитайте текст задания и запишите развернутый обоснованный ответ:

Describe the role of effective communication in successful international negotiations.

Answer the question:

Write a short text (100–120 words) describing it. Use the key arguments that substantiate this statement below to help you structure your writing:

A) Overcoming language barriers. Misunderstandings due to language differences can lead to costly mistakes.

B) Cultural sensitivity. Communication styles vary across cultures: some prefer directness (e.g., Germany, the USA), while others value indirect, relationship-based approaches (e.g., Japan, Arab countries).

C) Non-verbal communication. Gestures, eye contact, personal space, and even silence carry different meanings.

Задание комбинированного типа:

Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор, переведите ваш ответ:

How to Behave During an Interview for a Manager Position

A managerial interview tests not only your professional experience but also your leadership qualities, communication skills, and strategic thinking. Here's a comprehensive guide on how to behave to make a strong impression.

Be a good listener. Pay attention to what the interviewer is saying and ask clarifying questions.

Ask questions. This shows that you are interested in the role and that you are taking the interview seriously.

Follow up. After the interview, send a thank-you note to the interviewer. This is a great way to reiterate your interest in the position and to thank the interviewer for their time.

Read the text and choose which of the following is NOT a tip for behaving during an interview for a manager position? Then write 1–2 sentences to justify your choice. Use information from the text to support your answer:

- A) Be attentive
- B) Dress casually

- B) Be serious
- Г) Be grateful

Keys: Б) Dress casually. It's not so because you should dress officially as you are going to meet your future bosses and colleagues.

Задания закрытого типа:

Прочитайте текст и установите соответствие (время выполнения 3 мин.).

Business letters are written professionally in a formal format and with a formal tone, in order to leave a good impression. Each business letter has its features, advantages, and purposes. What are the parts of a business letter?

К каждой позиции данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

<i>description</i>	<i>the parts of a business letter</i>
1. It is used to convey a positive image of the company	A. Salutation
2. A polite and professional greeting sets the tone for the rest of the letter	Б. Heading
3. This is the heart of your letter, where you convey the purpose, request, or information you're sharing.	В. Closing
4. End the letter with a professional and courteous closing, such as "Sincerely," or "Best regards,"	Г. Body
	Д. Enclosures

Запишите выбранные буквы под соответствующими цифрами:

1	2	3	4

Keys: 1.Б2.А3.Г4.В

Вопросы для устного опроса:

Тема 1. Торговые марки. Бренды. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. How have some brands become a pervasive part of our daily lives?
2. What is the power of brands based on?
3. Why are brands essential for businesses?
4. In what way do brands affect the economic growth?
5. What does the success of a brand depend on?
6. What is the difference between a «brand» and a «product»? Provide examples to illustrate your answer.
7. What are the key elements that make a brand recognizable? (e.g., logo, slogan, colors, mascot).

8. Why do consumers often choose well-known brands over unbranded products? Discuss 2–3 main reasons.
9. Can you name 3 global brands and describe their core brand promise (what they promise to deliver to customers)?
10. Why is brand loyalty important for companies? How can a brand build and maintain it?

Тема 2. Структура компании. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What forms of business organization do you know?
2. What is a sole proprietorship?
3. What is a partnership?
4. What is a limited partnership?
5. In what professional fields is the partnership useful?
6. What are the disadvantages of this form of business?
7. What is a corporation?
8. What are the advantages of a corporation?
9. What types of corporate restructuring are you familiar with?
10. What is a merger?
11. What is an acquisition?
12. Describe the notion of a takeover.
13. What is the difference between a hostile and a friendly merger?
14. Speak of the consolidation

Тема 3. Реклама. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What are the different ways companies use to increase sales?
2. Which of the ways is the most effective?
3. What are the most popular forms of advertising?
4. Why does every major company reserve a substantial portion of the budget for television advertisements?
5. Explain what the viral marketing is.
6. What steps does the introduction of new products include?
7. Do you normally check your change, your bank statements and credit-card bills', restaurant bills, your receipts when shopping?
8. Some people try not to pay the correct amount of tax. Is this a serious crime?
9. What is a profit margin?
10. What is investment?
11. What is annual turnover?
12. Newspapers are one example of an advertising medium. Can you think of others?
13. Give examples of clever slogans that you remember from advertising campaigns.
14. Do you agree with the statements that people remember advertisements, not products?
15. Do you agree with the statements that advertising tells you a lot about the culture

Тема 4. Деньги. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. How does inflation impact personal savings and budgeting?
2. What are some advanced budgeting techniques for managing irregular income?
3. How can financial literacy influence your budgeting and saving practices?
4. What are the psychological effects of budgeting and saving on individuals and families?
5. How can automation tools help streamline the budgeting and saving process?
6. What are the benefits and risks of investing savings in stocks or bonds?
7. How can you adapt your budget to changing financial circumstances?
8. What are some cultural differences in budgeting and saving practices around the world?
9. How can economic downturns affect personal savings strategies?
10. What is the role of financial advisors in helping individuals with budgeting and saving?

Тема 5. Маркетинг. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

- 1 What do you like /dislike about shopping?
- 2 Why are beauty products easy to sell on TV?
- 3 How to become a successful sales person?
- 4 Negotiating successfully. What can help? (effective salesperson).
- 5 Which type of products are difficult to sell and why?
- 6 What are the shopping habits of the people you know?
- 7 What do you think are the keys to success in online selling?
- 8 What is the keys to good marketing?
- 9 What are the 'The four Ps' form the basis of the 'marketing mix'?
- 10 What is very important when you market to doctors?

Тема 6. Международные контракты Успешные продажи. УК-4.4, УК-4.5, УК-4.6, УК-5.1.

1. What do you like /dislike about shopping?
2. Why are beauty products easy to sell on TV?
3. How to become a successful sales person?
4. Negotiating successfully. What can help? (effective salesperson).
5. Which type of products are difficult to sell and why?
6. What are the shopping habits of the people you know?
7. What do you think are the keys to success in online selling?

6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на	90-100

дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок	
Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где обучающийся демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	75-89
Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.	60-74
Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. обучающийся не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	1-59

6.4. При выполнении заданий обучающимся разрешается использовать электронный словарь или приложение-переводчик для мгновенного поиска значений. Использование онлайн-переводчиков полностью или построчно не разрешается — допускается только поиск отдельных слов и выражений.

7. Методические материалы по освоению дисциплины

Заниматься иностранным языком регулярно, так как систематические занятия способствуют успешному усвоению материала, а также выполнять все задания и придерживаться рекомендаций преподавателя.

Вести личные записи (словарь, заметки различного вида), которые позволяют использовать их в качестве справочного материала и неоднократно к ним возвращаться.

При подготовке заданий по чтению, следует пользоваться словарями, выписывая все незнакомые слова. Они помогут над дальнейшей работой над текстом. После прочтения текста необходимо выполнить задания, прилагающийся к нему для проверки понимания его содержания и проверить себя по ключам.

Приступая к работе над прослушиванием текста, необходимо, прежде всего, ознакомиться с заданием и просмотреть его содержание. После первого

прослушивания выполняются задания на общее понимание прослушанного, после второго – на понимание деталей. Однако, при самостоятельной работе над аудированием текст рекомендуется прослушать несколько раз, пока его содержание не будет понятно. При необходимости можно воспользоваться распечаткой текста. При этом рекомендуется выписать все новые слова, усвоить их значение. После этого, текст рекомендуется прослушать еще раз.

Все устные сообщения должны иметь вступление, основную часть и заключение. При подготовке устных сообщений следует тщательно отрепетировать свое выступление: выучить новые слова и их произношение, продумать интонацию, паузы, жесты и т.д. При использовании наглядных средств (картинки, надписи) придерживаться общих правил их составления и использования.

Как и устные сообщения, творческие письменные задания (сочинения, эссе, письма, аннотации), имеют следующую схему: вступление, основная часть, заключение, которой следует строго придерживаться. Все письменные задания, включая упражнения, всегда следует предоставлять на проверку преподавателю с целью исправления ошибок и их анализа.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, материалами сети Интернет, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

Подготовка к промежуточной аттестации осуществляется студентом самостоятельно с использованием перечня вопросов к промежуточной аттестации и рекомендованных источников литературы.

В период подготовки к промежуточной аттестации студенты вновь обращаются к пройденному учебному материалу. При этом они не только укрепляют полученные знания, но и получают новые. Подготовка студента к промежуточной аттестации включает в себя следующие этапы: самостоятельная работа в течение семестра; непосредственная подготовка в дни, предшествующие промежуточной аттестации по темам курса; посещение специальных часов консультаций с преподавателем.

8. Учебная литература и ресурсы информационно- телекоммуникационной сети Интернет

8.1. Основная литература

1. Костерина Ю. Е. Деловой английский язык - Business English: учебное пособие/ Ю. Е. Костерина- Омск : ОмГТУ, 2020. — 96 с. - ISBN 978-5-8149-2981-5. — Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Муртазова, З. А. Английский язык : учебное пособие / З. А. Муртазова, Э. Ю. Улимбашева. — Нальчик : КБГУ, 2024. — 64 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/434423>

3. Архипов, А. В. Business English / Деловой английский : учебно-методическое пособие / А. В. Архипов, М. А. Дриженко, Е. Ю. Костюкович. — Москва : МИСИ – МГСУ, 2023. — 44 с. — ISBN 978-5-7264-3321-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/426833>

4. Андреева, Е. Ю. A Comprehensive Grammar of Contemporary English in Higher Education Studies : учебник / Е.Ю. Андреева. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 359 с. : ил. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-16-020949-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2206802>

5. Грамматика английского языка. Теория и практика : учебное пособие для студентов вузов / Р. В. Буробин, О. А. Буробина, Е. В. Вульфович [и др.]. – Владимир : Владимирский филиал РАНХиГС, 2025. - 193 с. – ISBN 978-5-907789-42-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2238841>

6. Караванов, А. А. Времена английского глагола. Система, правила, упражнения, тесты : учебное пособие / А.А. Караванов. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 212 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-020404-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2172160>

8.2. Дополнительная литература

1. Лариошин А. С., Лесникова Н. А. Решение деловых проблем на английском языке (коммуникативный аспект): учебное пособие/А.С. Лариошин, Н.А. Лесникова - Москва : ИНФРА-М, 2022.-127 с. Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1856726>

8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация
Не используются

8.4. Интернет-ресурсы

Научная библиотека РАНХиГС <https://lib.ranepa.ru>

Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» <https://cyberleninka.ru>

ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>

ЭБС «ЗНАНИУМ» <https://znanium.ru>

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, закреплены аудитории согласно расписанию учебных занятий: рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся, доска меловая, персональный компьютер с лицензированным программным обеспечением общего назначения, ноутбук, мультимедийный проектор, мультимедийный экран. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

Libre Office (лицензия Mozilla Public License v2.0.)

7-Zip (лицензия GNU Lesser General Public License)

AIMP (лицензия LGPL v.2.1)

STDU Viewer (freeware for private non-commercial or educational use)

GIMP (лицензия GNU General Public License)

Inkscape (лицензия GNU General Public License)