Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Международный банковский институт имени Анатолия Собчака»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор _____ *Сигова М.В.*

"___" _____ 20__ г.

Рабочая программа дисциплины
«Иностранный язык»

Специальность: *38.05.01 Экономическая безопасность*

Специализация: *Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности*

Уровень образовательной программы: *специалитет*

Форма обучения: *очная*

Составитель: Митина Ю.С.

Санкт-Петербург
2021

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины «Иностранный язык» являются формирование у обучающихся навыков и умений иноязычного общения: чтение адаптированной и аутентичной литературы с различными целями, участие в беседе повседневного делового и общенаучного характера, умение вести переписку обиходного и делового характера; общей коммуникативной компетенции обучающихся, развитие и совершенствование навыков общения; навыков чтения, аудирования, говорения и письма на английском языке; понимание диалогической и монологической устной речи; системных знаний в области реалий и культуры мира изучаемого языка и межкультурных различий.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций, представлены в таблице 1.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП

3.1. Учебная дисциплина «Иностранный язык» относится к обязательным дисциплинам учебного плана образовательной программы.

Таблица 1

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в образовательной программе индикаторами достижения

Код и наименование компетенции выпускника	Код и наименование индикаторов достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине
1	2	3
УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.1. Использует современные коммуникативные технологии на русском и иностранном(ых) языке(ах) для академического и профессионального взаимодействия.	**Знать:** понятия, термины, определения, используемые в курсе «Иностранный язык»; формы устного и письменного общения, необходимые для достижения поставленных целей. **Уметь:** строить целостные, логически связные высказывания в разных функциональных стилях устной и письменной речи; вести беседу по темам, пройденным в курсе. **Владеть:** навыками исследования письменных и устных текстов; навыками анализа профессиональной литературы и периодических изданий; навыками анализа грамматических языковых средств и передачи их на родном языке.
	УК-4.2. Свободно воспринимает, анализирует и критически оценивает актуальные российские и зарубежные источники информации в целях академического взаимодействия.	**Знать:** оптимальный минимум грамматических моделей и лексических единиц, характерных для устного и письменного общения; основные тематические разделы курса. **Уметь:** анализировать и интерпретировать аудио-, видео- и текстовые материалы на английском языке по данной экономической тематике; составлять монологические высказывания на английском языке. **Владеть:** навыками поиска, выбора, анализа языковых средств в зависимости от цели и ситуации общения; навыками коммуникации в иноязычной среде;

		навыками составления и систематизации глоссария по данной экономической теме.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ
1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Распределение трудоемкости учебной дисциплины по видам работ по семестрам для очной формы обучения

Вид учебной работы	Трудоемкость					
	зач. ед.	час.	по семестрам			
			1	2	3	4
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	**8**	**288**	**72**	**72**	**72**	**72**
Контактная работа, в том числе:		**128**	**32**	**32**	**32**	**32**
Аудиторные занятия		**128**	**32**	**32**	**32**	**32**
Лекции (Л)						
Практические занятия (ПЗ)		128	32	32	32	32
Самостоятельная работа (СРС)		**160**	**40**	**40**	**40**	**40**
в том числе:						
курсовая работа (проект)						
в том числе:						
контактная работа (индивидуальные консультации и защита курсовой работы)						
контрольные работы (по учебному плану)						
Экзамен						
в том числе:						
контактная работа (консультации перед экзаменом)						
Зачет/Дифференцированный зачет		16	4	4	4	4

2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план, структурированный по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом

№	Наименование темы учебной деятельности, включая самостоятельную работу обучающихся (в час.)	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу обучающихся в часах				Форма текущего контроля успеваемости
		Л	ПЗ	СР	всего	
1	Careers		12	12	24	тесты
2	Companies		10	14	24	тесты
3	Selling		10	14	24	тесты
4	Marketing		12	12	24	тесты
5	Brands		10	14	24	тесты
6	Travel and culture		10	14	24	тесты
7	Change		12	12	24	тесты
8	Company structure		10	14	24	тесты
9	Advertising		10	14	24	тесты
10	Cultures		12	12	24	тесты
11	Human Resources		10	14	24	тесты
12	Ethics		10	14	24	тесты
	Зачет, дифференцированный зачет				16	
	ИТОГО		128	160	288	

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1.Содержание лекционных, практических занятий. Содержание самостоятельной работы.

Тема 1 Careers

Практическое занятие. Career plan, social networks and career prospects. Managing people's careers.

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 2 Companies

Практическое занятие. Companies and their types. Company performance.

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 3 Selling

Практическое занятие. Ways of selling: street markets, cold calling, selling online, B2B E-commerce: advantages and disadvantages.

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 4 Marketing

Практическое занятие. "Marketing mix": The 4 Ps and the 4 Cs. Marketing methods. Successful and unsuccessful marketing.

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 5 Brands

Практическое занятие. Brand management. Successful and luxury brands

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 6 Travel and culture

Практическое занятие. Business travel services

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 7 Change

Практическое занятие. Managing change successfully. Change-related problems.

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 8 Company structure

Практическое занятие. Successful organisations. New business structures: flexibility and flat structures.

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 9 Advertising

Практическое занятие. Types and goals of advertising. Advertising campaigns.

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 10 Cultures

Практическое занятие. Cultural differences. Cross-cultural communication.

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 11 Human Resources

Практическое занятие. Personnel assessment and development.

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

Тема 12 Ethics

Практическое занятие. Corporate responsibility. Industrial espionage, corporate espionage, intellectual property theft.

Самостоятельная работа. Подготовка к монологу и беседе с преподавателем.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Аудиторная работа

Основными видами аудиторной работы обучающихся являются лекции и практические занятия.

Практические занятия служат для закрепления изученного материала, развития

умений и навыков подготовки сообщений по проблематике, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности обучающихся по изучаемой дисциплине.

Практическое занятие предполагает свободный обмен мнениями по избранной тематике. Он начинается со вступительного слова преподавателя, формулирующего цель занятия и характеризующего его основную проблематику. Затем, как правило, заслушиваются сообщения обучающихся. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам практического занятия, заслушиваются обычно в середине занятия. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений.

Качество учебной работы обучающихся преподаватель оценивает в конце практического занятия, выставляя в рабочий журнал текущие оценки.

Консультации проводятся для всех обучающихся по предварительной договоренности с преподавателем и в рамках графика проведения консультаций. С графиком проведения консультаций преподавателя можно ознакомиться на кафедре.

Самостоятельная работа

Самостоятельная работа – изучение материала практических занятий и рекомендованной литературы, выполнение заданий преподавателя, а также проработка отдельных тем и аспектов дисциплины в виде докладов и сообщений, подготовка к промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация

Изучение дисциплины заканчивается промежуточной аттестацией, которая проводится по всему ее содержанию. Форма промежуточной аттестации, предусмотренная учебным планом – зачет, дифференцированный зачет.

К промежуточной аттестации допускаются обучающиеся, которые систематически, в течение всего семестра работали на занятиях и показали уверенные знания по вопросам, выносившимся на групповые занятия.

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1.Пояснительная записка

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по специальности Экономическая безопасность для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации дисциплины «Иностранный язык» разработаны оценочные средства по данной дисциплине, являющиеся неотъемлемой частью учебно-методической документации в рамках реализуемой Основной образовательной программы.

5.2. Оценочные средства промежуточной аттестацию по дисциплине

Формой промежуточной аттестации по дисциплине по результатам 1 и 3 семестров является зачет, по результатам 2 и 4 семестров – дифференцированный зачет.

Вопросы для проведения промежуточного контроля для беседы по теме:

1 семестр

1. Что такое торговля?
2. В чем состоят преимущества свободной торговли?
3. Что такое импорт?
4. Что такое экспорт?
5. Дайте определение понятию торговый баланс.
6. Что означает понятие «электронный бизнес»? Каковы его преимущества и недостатки?

2 семестр

7. Что такое маркетинг?
8. Какова основная цель маркетинга?
9. Что значит 4Р?

10. Что значит 4С?
11. В каком случае маркетинговая деятельность является успешной?
12. Какие современные тенденции маркетинговой деятельности вы можете назвать?
13. Что такое Brand-stretching?
14. Какие известные бренды страдают от подделок?
15. Почему бренды выгодны и компаниям и потребителям?
16. Как можно проводить рибрендинг?
17. Опишите кампанию по продвижению известного вам бренда.
18. Какую классификацию брендов вы изучали?
19. Как изменятся путешествия в бизнес-классе в будущем?
20. Какими возможностями должны располагать отели?
21. Почему появились лоукостеры?
22. Какова связь между государственной политикой и авиа перевозками?

3 семестр

23. Почему компании не должны забывать о необходимости меняться?
24. Какие перемены могут быть угрожающими для работников?
25. Каковы функции менеджмента в процессе перемен?
26. На примере каких компаний вы можете продемонстрировать удачный процесс перемен?
27. Что такое свот анализ?
28. Какие препятствия переменам встречаются в компаниях?
29. Назовите основные типы организационной структуры компаний.
30. Какие факторы влияют на выбор организационной структуры?
31. Какие нетипичные организации вы знаете?
32. Что нового мы наблюдаем в современных компаниях?
33. В чем преимущества гибких типов компаний?
34. В какой компании хотели бы работать вы и почему?
35. Цель и основные задачи системы openspaceoffice?
36. Какие методы и средства рекламы вам известны?
37. Почему реклама выгодна и компаниям и потребителям?
38. Какие новые виды рекламы появились в последнее время?
39. Опишите рекламную кампанию по продвижению известного вам бренда.
40. Какие цели преследует реклама?

4 семестр

41. С какими проблемами во время путешествий сталкиваются деловые люди?
42. Как необходимо готовить сотрудников к работе в многонациональной корпорации?
43. Как изменяется деловая культура компаний?
44. Какие культурные особенности должны учитывать бизнесмены, работая в разных странах?
45. Какие культурные особенности должны учитывать бизнесмены, работая в Японии?
46. Какова связь между корпоративной культурой и национальной культурой?
47. Почему сейчас особенно часто обсуждается проблема женщин на работе?
48. Женщины-начальники и мужчины-начальники: различия и сравнения.
49. Современные технологии работы с персоналом.
50. Какие стили управления персоналом вам нравятся и почему?
51. Каких ошибок следует избегать при подборе персонала?
52. Почему компании не должны забывать о необходимости соблюдать кодекс этического поведения?
53. Какие преступления могут быть угрожающими для имиджа компании?
54. Каковы функции менеджмента в процессе соблюдения этических норм?
55. На примере каких компаний вы можете продемонстрировать правильный этический подход к решению сложных проблем?

56. Что такое промышленный шпионаж?
57. Какие примеры кражи интеллектуальной собственности встречаются в компаниях?
58. Что такое кибер-преступления?
59. Что такое отмывание денег?

5.3. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости обучающихся по дисциплине проводится в форме контрольных мероприятий: тестирования, подготовки монолога по ситуации.

Активность обучающегося на занятиях оценивается на основе выполненных работ и заданий, предусмотренных рабочей программой дисциплины. Обучающемуся, пропустившему практические занятия, необходимо выполнить задания самостоятельно и защитить их выполнение перед преподавателем практических занятий.

5.3.1. Контрольный тест для проведения аттестации по итогам первого семестра:

1. Selling is the job or skill of making people buy something.
Выберите один ответ:
a. Верно
b. Неверно

2. The party that consumes goods and services may be referred to as:
Выберите один или несколько ответов:
a. wholesaler
b. distributor
c. consumer
d. customer
e. buyer
f. client
g. seller
h. retailer
i. supplier

3 . In the process of trade people exchange values they produce for values they _____ .
Выберите правильный вариант:
a. want
b. need
c. are given

4. Match the name of the product and its definition:
Goods can be:
1)_____which were just extracted from the nature but not processed;
2)_____which are processed but can be used only as a part of a final product;
3)_____that can be used either for further re-selling without any additional processing or for personal needs.

1. final products
2. raw materials
3. component parts

5. In terms of trade, B2B stands for:
Выберите один ответ:
a. bargain to business
b. buyers to buyers
c. business to business
d. buying two bulks

6. Match the explanation with the corresponding type of trade:
1). Selling in big quantities usually for further re-selling or processing.
2). Selling in smaller quantities usually for own needs and direct use.
a. selling in bulk
b. retailing

7. Choose the phrase with the modal verb that has similar meaning to the words in italics:
I suggest you to try to change the way you work with clients from hard sell to soft sell.
Выберите один ответ:
a. you must
b. you have to
c. you need to
d. you should

8. If we look at who is involved in selling, we can distinguish:
1. - when companies bid for government contracts;
2. - when the buyer and seller are doing business together rather than the seller is trying to fill the buyer's needs;
3. - when the seller is more oriented on meeting the buyer's needs.
a). B2B b). B2G c).B to customers

9. Surveys show that consumers prefer soft sell to hard sell.
Выберите один ответ:
a. Верно
b. Неверно

10 .Free tradeis an international trade with a lot of restrictions.
Выберите один ответ:
a. Верно
b. Неверно

11. Dos are the rules for the businesspersons how to behave in the country of the business partner.
Выберите один ответ:
a.Верно
b.Неверно

12. A meeting never has a leader.
Выберите один ответ:
a.Верно
b.Неверно

13. Choose the best ending to the sentence:
Выберите один ответ:
a. Don't make a decision
b. Make the decision
c. Don't make the decision

14. I have bought the ticket for the business trip to London. I _____ tomorrow.
Выберите один ответ:
a. will fly

b. am flying
c. fly

15. We [[1]] connect with you about job interview. It is possible.
Выберите один ответ:
a. can not
b. can
c. ought to
d. mustn't

16. Where can we find _____ food in London?
Выберите один ответ:
a. goodest
b. gooder
c. the best
d. better

17. Fill in the gaps:
Start-ups are founded either by ___1___who have great ideas or by ___2_____who combine ideas with finance.
a. gifted innovator
b. serial entrepreneurs

18. There are a lot of situations which are stressful for us:
Выберите один или несколько ответов:
a. being stuck in a traffic jam
b. playing sport games
c. having a bath
d. going to the dentist
e. flying
f. changing the counties
g. finding the place to park
h. reading

19. Where can we find _____ food in London?
Выберите один ответ:
a. better
b. gooder
c. the best
d. goodest

20. Stress levels _____ in recent years.
Выберите один ответ:
a. increased
b. have increased
21. What usually influences the choice of an entertainment activity is:

Выберите один или несколько ответов:
a. age/gender of guests
b. entertainment budget
c. guests' aspirations, habits, interests, hobbies
d. cultural peculiarities

e. gift giving
f. small talks
g. guests' position, status
h. misunderstandings

22. Zirkon ____1____good profits when it ___2____ its new digital camera in 2010.
Выберите один или несколько ответов:
a. was introducing
b. made
c. introduced
d. was making

23..When _____ the cars be recalled?
Выберите один ответ:
a. does
b. have to
c. must

24. Choose the wrong alternative:
If the company is active in the local community, it
Выберите один ответ:
a. will benefit from the long-term gains
b. would benefit from the long-tern gains.
c. benefited from the long-term gains.

25. If companies ..... loopholes they behave unethically.
Выберите один ответ:
a. use
b. used
c. will use

26. Four Ps are : ____ ,____,____,____.
Выберите один или несколько ответов:
a. price
b. performance
c. product
d. place
e. promotion
f. person
g. purpose
h. profit

27. What time _____ them tonight?
Выберите один ответ:
a. you see
b. are you seeing
c. do you see

28. The most common purpose of successful marketing is _____.
Выберите один ответ:
a. extending product range
b. customer orientation

c. company`s profit

29. _____ you go to the fair last week?
Выберите один ответ:
a. Were
b. Did
c. Was
d. Do

30. Businessmen should consider advantages and disadvantages of all types of ownership before they _____ .
Выберите один ответ:
a. would start
b. will start a new business
c. start a new business

Итоговый контрольный тест для проведения итоговой промежуточной аттестации для очной формы обучения:

1. The party that provides goods and services may be referred to as:
Выберите один или несколько ответов:
a. client
b. distributor
c. seller
d. consumer
e. supplier
f. wholesaler
g. buyer
h. customer
i. retail

2. People trade two major categories of things:
a particular type of help or work, which is provided by a business to customers, but not one which involves producing goods is -------,
tangible things, which are produced in order to be sold are -------.
a. service
b. goods

3. In terms of trade, B2G stands for:
Выберите один ответ:
a. business to government
b. being too good
c. bargain two goals
d. buying two goods

4. If we look at who is involved in selling, we can distinguish:
a. - when companies bid for government contracts;
b. - when the buyer and seller are doing business together rather than the seller is trying to fill the buyer's needs;
c. - when the seller is more oriented on meeting the buyer's needs.
1)B2G 2) deals selling to wide audience 3)B2B sales

5. Choose the phrase with the modal verb that has similar meaning to the words in italics:
Specialists are predicting that oil price is likely to continue its downturn.
Выберите один ответ :
a. should
b. have to
c. need to
d. Must

6. Match each sentence to the meaning expressed by the modal verb in italics.
a) You don't have to cut the budget.
b) Our company should dispatch the goods as soon as possible.
c) You mustn't show how far you are ready to negotiate from the very beginning.
1) absence of necessity
2) advice
3) prohibition

7. The balance between the time at work and the time spended at home is called the time balance.
Выберите один ответ :
a. Верно
b. Неверно

8. Import is the activity of bringing out goods to other countries
Выберите один ответ :
a. Верно
b. Неверно

9. When you start up a company the problem of raising finances for your business is not important.
Выберите один ответ :
a. Верно
b. Неверно

10. Younger people tend to buy goods online because it's cheap and convenient.
Выберите один ответ:
a. Верно
b. Неверно

11. The activity of_____ goods and services within or between countries.
taking
bringing
selling
sending
exchanging
buying

12. The party that provides goods and services maybe referred to as:
Выберите один или несколько ответов:
a. consumer
b. seller
c. retailer

d. distributor
e. buyer
f. supplier
g. wholesaler
h. customer
i. client

13. We [[1]] connect with you about job interview. It is possible.
Выберите один ответ:
a. can not
b. can
c. ought to

14. The party that consumes goods and services maybe referred to as:
Выберите один или несколько ответов:
a. retailer
b. distributor
c. seller
d. consumer
e. buyer
f. client
g. customer
h. supplier
i. wholesaler

15. Great Idea is a _____ that you have about how to do something or how to deal with something.
Выберите один или несколько ответов:
a. thought
b. mind
c. business
d. device
e. believe

16. Put in the write word into the write place:
Stress is 1____ feeling of _2___that 3____ you from 4_____ .
a. worry
b. relax
c. prevent
d. continuous

17. They always stay at the [[1]] hotel in London.
Выберите один ответ :
a. expensive
b. expensivest
c. most expensive
d. more expensive

18. We [[1]] connect with you about job interview. It is possible.
Выберите один ответ:
a. can not
b. mustn’t

c. ought to
d. can

19. He [[1]] as a stress counselor since 1999.
Выберите один ответ:
a. worked
b. has been working

20. Vodafone [[1]] good profits when it introduced its new Pay As You Talk service.
Выберите один ответ:
a. was made
b. was making
c. made

21. We [[1]] to patent our new drug but our main competitor [[2]] basically the same product.
Выберите один или несколько ответов:
a. planned
b. were planning
c. was selling
d. sold

22. The train to Manchester _____ (leave) at 5 o'clock.
Выберите один ответ:
a. leaves
b. is leaving

23. I_____ (have to) speak to Doug urgently but he _____ (not / answer) his phone.
Выберите один ответ:
a. have to; 's not answering
b. have to; doesn't answer

24. I _____ Mrs. Williams is an excellent line manager.
Выберите один ответ:
a. believe
b. believing
c. am believing

25. To satisfy customers marketers can get information from clients in different ways. How can marketers get information from the clients?
Выберите один или несколько ответов:
a. the Internet
b. survey

26. The product launch was preceded by the aggressive advertising campaign that ....three months earlier
Выберите один ответ:
a. started
b. had started
c. was started

27. What [[1]] market niche mean?

Выберите один ответ:
a. did
b. is
c. does

28. Is it correct that 4Ps stand for "product", "price", "promotion" and "place"?
Выберите один ответ:
a. Верно
b. Неверно

Тест итоговой аттестации

1. The party that provides goods and services may be referred to as:
Выберите один или несколько ответов:
a. client
b. distributor
c. seller
d. consumer
e. supplier
f. wholesaler
g. buyer
h. customer
i. retail

2. People trade two major categories of things:
a particular type of help or work, which is provided by a business to customers, but not one which involves producing goods is -------,
tangible things, which are produced in order to be sold are -------.
a. service
b. goods

3. In terms of trade, B2G stands for:
Выберите один ответ:
a. business to government
b. being too good
c. bargain two goals
d. buying two goods

4. If we look at who is involved in selling, we can distinguish:
a. - when companies bid for government contracts;
b. - when the buyer and seller are doing business together rather than the seller is trying to fill the buyer's needs;
c. - when the seller is more oriented on meeting the buyer's needs.
1)B2G 2) deals selling to wide audience 3)B2B sales

5. Choose the phrase with the modal verb that has similar meaning to the words in italics:
Specialists are predicting that oil price is likely to continue its downturn.
Выберите один ответ :
a. should
b. have to
c. need to

d. Must

6. Match each sentence to the meaning expressed by the modal verb in italics.
a) You don't have to cut the budget.
b) Our company should dispatch the goods as soon as possible.
c) You mustn't show how far you are ready to negotiate from the very beginning.
1) absence of necessity
2) advice
3) prohibition

7. The balance between the time at work and the time spended at home is called the time balance.
Выберите один ответ :
a. Верно
b. Неверно

8. Import is the activity of bringing out goods to other countries
Выберите один ответ :
a. Верно
b. Неверно

9. When you start up a company the problem of raising finances for your business is not important.
Выберите один ответ :
a. Верно
b. Неверно

10. Younger people tend to buy goods online because it's cheap and convenient.
Выберите один ответ:
a. Верно
b. Неверно

11. The activity of_____ goods and services within or between countries.
taking
bringing
selling
sending
exchanging
buying

12. The party that provides goods and services maybe referred to as:
Выберите один или несколько ответов:
a. consumer
b. seller
c. retailer
d. distributor
e. buyer
f. supplier
g. wholesaler
h. customer
i. client

13. We [[1]] connect with you about job interview. It is possible.
Выберите один ответ:
a. can not
b. can
c. ought to

14. The party that consumes goods and services maybe referred to as:
Выберите один или несколько ответов:
a. retailer
b. distributor
c. seller
d. consumer
e. buyer
f. client
g. customer
h. supplier
i. wholesaler

15. Great Idea is a _____ that you have about how to do something or how to deal with something.
Выберите один или несколько ответов:
a. thought
b. mind
c. business
d. device
e. believe

16. Put in the write word into the write place:
Stress is 1____ feeling of _2___that 3____ you from 4_____ .
a. worry
b. relax
c. prevent
d. continuous

17. They always stay at the [[1]] hotel in London.
Выберите один ответ :
a. expensive
b. expensivest
c. most expensive
d. more expensive

18. We [[1]] connect with you about job interview. It is possible.
Выберите один ответ:
a. can not
b. mustn't
c. ought to
d. can

19. He [[1]] as a stress counselor since 1999.
Выберите один ответ:
a. worked
b. has been working

20. Vodafone [[1]] good profits when it introduced its new Pay As You Talk service.
Выберите один ответ:
a. was made
b. was making
c. made

21. We [[1]] to patent our new drug but our main competitor [[2]] basically the same product.
Выберите один или несколько ответов:
a. planned
b. were planning
c. was selling
d. sold

22. The train to Manchester _____ (leave) at 5 o'clock.
Выберите один ответ:
a. leaves
b. is leaving

23. I_____ (have to) speak to Doug urgently but he _____ (not / answer) his phone.
Выберите один ответ:
a. have to; 's not answering
b. have to; doesn't answer

24. I _____ Mrs. Williams is an excellent line manager.
Выберите один ответ:
a. believe
b. believing
c. am believing

25. To satisfy customers marketers can get information from clients in different ways. How can marketers get information from the clients?
Выберите один или несколько ответов:
a. the Internet
b. survey

26. The product launch was preceded by the aggressive advertising campaign that ....three months earlier
Выберите один ответ:
a. started
b. had started
c. was started

27. What [[1]] market niche mean?
Выберите один ответ:
a. did
b. is
c. does

28. Is it correct that 4Ps stand for "product", "price", "promotion" and "place"?
Выберите один ответ:

a. Верно
b. Неверно

5.3.2. Подготовленное монологическое высказывание

Требования к подготовленному монологическому высказыванию приведены в приложении 2.

1 семестр

1. Speak on the topic “Careers”.
2. Speak on the topic “Companies”.
3. Speak on the topic “Selling”.

2 семестр

4. Speak on the topic “Marketing”.
5. Speak on the topic “Brand management”.
6. Speak on the topic “Travel and culture”.

3 семестр

7. Speak on the topic “Change”.
8. Speak on the topic “Company structure”.
9. Speak on the topic “Advertising”.

4 семестр

10. Speak on the topic “Culture”.
11. Speak on the topic “Human resources”.
12. Speak on the topic “Ethics”.

5.4. Критерии оценивания результатов обучения по дисциплине:

Знания, умения и навыки обучающихся при промежуточном контроле в форме зачета определяются оценками:

«Зачтено», если обучающийся усвоил программный материал, грамотно его излагает, отвечает на поставленные преподавателем дополнительные вопросы и выполняет тесты.

«Не зачтено», если обучающийся не освоил значительную часть программного материала и не способен выполнять тесты.

Знания, умения и навыки обучающихся при промежуточном контроля в форме дифференцированного зачета определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

1. «Отлично» — обучающийся глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами и практическими заданиями, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок.

2. «Хорошо» — обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.

3. «Удовлетворительно» — обучающийся усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении практических заданий.

4. «Неудовлетворительно» — обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания, задачи.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

При подготовке к занятиям и для выполнения индивидуальных заданий следует использовать рекомендуемые источники литературы по данному курсу, в том числе нормативные документы. При подготовке к занятиям следует воспользоваться не только учебниками и учебными пособиями, приведенными в списке основной и дополнительной рекомендуемой литературы, но также периодическими изданиями.

6.1. Основная литература

1. Межова, М. В. Иностранный язык (английский язык) : практикум для студентов 1-го, 2-го курсов для всех направлений подготовки бакалавриата и специалитета КемГИК / М. В. Межова. — Кемерово : Кемеровский государственный институт культуры, 2017. — 212 с. — ISBN 978-5-8154-0369-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/66344.html

6.2. Дополнительная литература

1. Профессиональный иностранный язык (английский). В 2 частях. Ч.2 : учебное пособие / составители Д. А. Терре, И. А. Матвеенко, Т. В. Коротченко. — Томск : Томский политехнический университет, 2019. — 210 c. — ISBN 978-5-4387-0861-2 (ч.2), 978-5-4387-0859-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/106171.html

2. Украинец, И. А. Иностранный язык (английский) в профессиональной деятельности: учебное пособие / И. А. Украинец. — Москва : Российский государственный университет правосудия, 2019. — 40 c. — ISBN 978-5-93916-769-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/94181.html

7. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

http://www.consultant.ru/ – Справочно-правовая система КонсультантПлюс
http://www.knigafund.ru/ – ЭБС «КнигаФонд»
http://www.cbr.ru/ – Официальный сайт ЦБ РФ
www.expert.ru – Официальный сайт журнала «Эксперт»
http://nacfin.ru/ – Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) раздел «Аналитика»
www.edu.ru – Российский образовательный портал
www.iet.ru – Институт экономики переходного периода
http://www.gks.ru – Официальный сайт Росстата

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Обучающиеся обеспечиваются дополнительным раздаточным материалом к практическим занятиям в виде: методических рекомендаций к задачам и кейсам; макетов аналитических таблиц, графиков; схем алгоритмов управленческого процесса на предприятии; статей по анализу управленческих решений.

Практические занятия:

a. рабочее место преподавателя (стол, стул), оснащенное компьютером с доступом в локальную корпоративную сеть МБИ и Интернет, подключенное к мультимедийному проектору или телевизионной панели, с установленным специальным программным обеспечением для доступа к Единой электронной образовательной среде Института.

b. доска аудиторная для написания фломастером,

c. рабочие места обучающихся (столы аудиторные, стулья аудиторные), оснащенные компьютерами с доступом в локальную корпоративную сеть МБИ и интернет, с установленным специальным программным обеспечением для доступа к Единой электронной образовательной среде Института.

Приложение 1

Методические указания к практическим занятиям

Цель выполнения практических заданий по дисциплине «Иностранный язык» – приобретение практических навыков устной и письменной речи.

Выполнение практических заданий требует от обучающегося предварительного изучения учебной и научной литературы и прочих информационных источников, в том числе периодических изданий и Интернет – ресурсов.

Перечень тем практических занятий представлен в нижеприведенной таблице.

Название темы учебной дисциплины	Перечень тем практических занятий
Careers	Careers
Companies	Companies
Selling	Selling
Marketing	Marketing
Brands	Brands
Travel and culture	Travel and culture
Change	Change
Company structure	Company structure
Advertising	Advertising
Cultures	Cultures
Human Resources	Human Resources
Ethics	Ethics

Курс «Иностранный язык» предназначен для учащихся I и II курсов очной формы обучения, имеющих базовую подготовку в объеме курса средней школы.

Основной целью курса является закрепление и расширение знаний и навыков в области английского языка и дальнейшее приобретение знаний и навыков по основам профессиональной коммуникации. По окончании изучения курса обучающиеся должны быть подготовлены к дальнейшему совершенствованию английского языка в курсе «Деловой иностранный язык (бизнес-английский)» для более глубокого, узкоспециализированного профессионального общения в устной и письменной формах.

Курс состоит из теоретической и практической частей, разделен на 12 тем, охватывающих основные аспекты современного бизнеса. Каждая тема представлена в виде 4 элементов ЭУМК: контент, глоссарий, тесты задания (по два дополнительных текста на каждую тему). При работе над данными элементами необходимо учитывать следующее:

1. Контент представляет собой базовую теоретическую часть курса и содержит фактическую и лексико-грамматическую информацию по каждой теме. Представленный материал подлежит разбору с преподавателем, однако обучающимся рекомендуется в процессе изучения темы постоянно самостоятельно возвращаться к пройденному материалу

для закрепления полученных знаний. Для облегчения самостоятельной работы над контентом обучающимся предлагается глоссарий (см. далее).

Для более детальной проработки информации рекомендуется изучать контент по двум отдельным вопросам, составляющим каждую тему. В начале курса представлены вопросы для промежуточного контроля и для предварительной оценки полученных знаний. Окончательная оценка может осуществляться на основе результатов выполнения тестов, устного ответа по теме в виде монологического и диалогического высказываний, а также выполнения заданий, представленных в каждой теме.

Контент представлен на английском языке, что помогает реализовать коммуникативный подход во время занятий.

2. Глоссарий представляет собой вспомогательный элемент и содержит базовую лексику по каждой теме. Для каждой лексической единицы глоссария представлено объяснение на английском языке и перевод. Для студентов, имеющих значительную подготовку, разбор лексики рекомендуется начинать с объяснения и только потом переходить к переводу, менее подготовленные студенты могут пользоваться только переводом. Пример использования каждой лексической единицы в контексте приведен непосредственно в контенте, т.е. глоссарий содержит только те лексические единицы, которые используются в контенте.

Преподаватель может использовать глоссарий для контроля усвоения обучающимися новой профессиональной лексики, а также для письменных проверочных работ.

3. Компьютерные интеллектуальные тесты используются для контроля усвоения пройденного материала и должны выполняться студентами самостоятельно. Тесты содержат вопросы на одиночный, множественный выбор и на сопоставление. При ответе на вопросы тестов не рекомендуется пользоваться справочными материалами. После ответа на каждый вопрос тестов учащийся получает комментарий относительно данного ответа непосредственно в программе или может обратиться за дополнительными разъяснениями к преподавателю, поэтому тесты могут быть использованы как для внеаудиторной, так и для самостоятельной аудиторной работы. Тесты представлены на английском языке.

4. Задания содержат два различных вида работы обучающихся: устный - чтение и пересказ текста с целью проверки общего и детального понимания содержания и умения выделить главную мысль текста с передачей его краткого смысла; письменный – перевод текста с русского языка на английский с целью закрепления изученных лексических единиц и грамматических моделей данной темы. Данные формы работы позволяют преподавателю перераспределить учебное время, максимально используя самостоятельную работу студентов для того, чтобы более эффективно проводить аудиторные занятия.

5. Представленные в ЭУМК материалы содержат неадаптированные тексты из оригинальных англоязычных источников, рассчитанные на обучающихся, владеющих английским языком на уровне выше среднего или продвинутом. Данные тексты могут быть использованы для дополнительной работы на занятиях с преподавателем или для самостоятельного изучения. Использование текстов позволяет, с одной стороны, значительно обогатить словарный запас за счет современной общеязыковой и профессиональной лексики, а с другой стороны, расширять кругозор и отслеживать текущие тенденции в экономической области, что является основой подготовки специалистов высокого уровня. Различная степень сложности текстов позволяет обучающимся с разным уровнем подготовки выполнять задания, соответствующие их способностям. Работа над текстами требует от обучающихся независимо от уровня их подготовки умения работать со словарем.

Для полноценного изучения каждой темы и повышения эффективности занятий рекомендуется рассматривать по каждой теме все элементы ЭУМК.

Требования к оформлению отчета по практической работе.

Отчет должен быть выполнен в машинописном варианте в соответствии с нормативными требованиями к оформлению научно-исследовательских отчетов. Рекомендуемый объем работы – 5-15 печатных листов. Способ оформления: 12-14 кегль, *Times New Roman*. Сдача – печатный вариант на листах формата А4 с одной стороны.

Отчет о выполнении самостоятельной работы представляется обучающимся в срок, строго соответствующий календарному графику учебного процесса данной дисциплины. В период экзаменационной сессии отчет на проверку не принимается.

При возврате проверенной, но не зачтенной работы обучающийся должен внести исправления в соответствии с замечаниями преподавателя и передать работу на повторную проверку. При отправке работы на повторную проверку обязательно представлять работу с указанными в первый раз замечаниями.

Отчеты, представленные без соблюдения указанных правил, на проверку не принимаются.

Приложение 2

Методические указания к самостоятельной работе обучающихся

Цель самостоятельной работы по дисциплине «Иностранный язык» – закрепить теоретические знания и практические навыки в области английского языка.

Самостоятельная работа предполагает подготовку монологического высказывания; разработку и решение задачи; поиск информации по теме; творческое задание; подготовку к тестированию.

Перечень тем для самостоятельной работы представлен в нижеприведенной таблице.

Название темы учебной дисциплины	Перечень самостоятельной работы
Careers	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Companies	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Selling	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Marketing	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Brands	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Travel and culture	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Change	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Company structure	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Advertising	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Cultures	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Human Resources	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем
Ethics	Подготовка к монологу и беседе с преподавателем

Требования к оформлению отчета по самостоятельной работе

Письменный отчет

Отчет должен быть выполнен в машинописном варианте в соответствии с нормативными требованиями к оформлению научно-исследовательских отчетов. Рекомендуемый объем работы – 5-15 печатных листов. Способ оформления: 12-14 кегль, *Times New Roman*. Сдача – печатный вариант на листах формата А4 с одной стороны.

Устный отчет

Устное высказывание должно быть грамматически и фонетически корректным, логичным, раскрывающим поставленную тему и решающим обозначенные задачи.

Объем устного подготовленного монологического высказывания должен быть не менее 25 предложений и содержать не менее 15 единиц новой лексики. Объем подготовки прочих устных отчетов – в зависимости от исходного задания.

Во время презентации отчета разрешается пользоваться планом, содержащим 3-5 коротких назывных предложений.

Образец оформления титульного листа отчета приведен в Приложении 4 настоящих методических указаний.

Отчет о выполнении самостоятельной работы представляется обучающимся в срок, строго соответствующий календарному графику учебного процесса данной дисциплины. В период экзаменационной сессии отчет на проверку не принимается.

При возврате проверенной, но не зачтенной работы обучающийся должен внести исправления в соответствии с замечаниями преподавателя и передать работу на повторную проверку. При отправке работы на повторную проверку обязательно представлять работу с указанными в первый раз замечаниями.

Отчеты, представленные без соблюдения указанных правил, на проверку не принимаются.