

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени И.Т. ТРУБИЛИНА»

Институт цифровой экономики и инноваций
Институт цифровой экономики и инноваций



УТВЕРЖДЕНО:
Декан, Руководитель подразделения
Семидоцкий В.А.
(протокол от 14.05.2024 № 5)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК»**

Уровень высшего образования: магистратура

Направление подготовки: 38.04.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки: Цифровая экономика в АПК

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Формы обучения: очная, заочная

Год набора: 2024

Срок получения образования: Очная форма обучения – 2 года
Заочная форма обучения – 3 года

Объем: в зачетных единицах: 2 з.е.
в академических часах: 72 ак.ч.

2024

Разработчики:

Старший преподаватель, кафедра институт цифровой экономики и инновации Федоров И.Е.

Рецензенты:

Бодоньи Марина Алексеевна, канд.пед.наук, доцент, зав.кафедрой прикладной лингвистики и новых информационных технологий ФГБОУ ВО "Кубанский государственный университет"

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки Направление подготовки: 38.04.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки России от 11.08.2020 №939, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Маркетолог", утвержден приказом Минтруда России от 04.06.2018 № 366н; "Бизнес-аналитик", утвержден приказом Минтруда России от 25.09.2018 № 592н; "Экономист предприятия", утвержден приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Институт цифровой экономики и инновации	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Семидоцкий В.А.	Согласовано	29.04.2024, № 17
2	Институт цифровой экономики и инновации	Председатель методической комиссии/совета	Семидоцкий В.А.	Согласовано	29.04.2024, № 11
3	Институт цифровой экономики и инновации	Руководитель образовательной программы	Семидоцкий В.А.	Согласовано	14.05.2024

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - Целью освоения дисциплины «Профессиональный иностранный язык» является развитие способности применять современные коммуникативные технологии на иностранном (английском) языке для профессионального взаимодействия с зарубежными партнерами на уровне, необходимом и достаточном для эффективного решения профильных коммуникативных задач, а также способности анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия.

Задачи изучения дисциплины:

- – познакомить обучающихся со спецификой прочтения, написания, письменного перевода и редактирования тематических текстов профессиональной направленности, в т.ч. рефератов, эссе, обзоров, статей и др., а также с особенностями коммуникативного поведения людей различного социально-культурного происхождения в процессе взаимодействия с ними на иностранном (английском) языке;;
- – научить работать с тематическими материалами на иностранном (английском) языке для расширения активного словарного запаса, в т.ч. профессиональной терминологии, а также для формирования умений распознавать и использовать в собственной устной и письменной речи наиболее употребимые лексико-грамматические модели и речевые структуры;;
- – научить воспринимать на слух содержание тематических высказываний, в т.ч. монологических и диалогических, на иностранном (английском) языке для развития умений извлекать из услышанного необходимую информацию, а также для совершенствования умений передавать необходимую информацию собеседнику в ситуации реального профессионального общения;;
- – развить навыки представления результатов профессиональной деятельности и эффективного участия в различных профильных мероприятиях, включая международные, в т.ч. семинарах, конференциях, дискуссиях и др., а также навыки создания недискриминационной среды профессионального взаимодействия с зарубежными партнерами в процессе решения профильных коммуникативных задач на иностранном (английском) языке..

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

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

УК-4.1 Демонстрирует интегративные умения, необходимые для написания, письменного перевода и редактирования различных академических текстов (рефератов, эссе, обзоров, статей т.д.)

Знать:

УК-4.1/Зн1 интегративные умения, необходимые для написания, письменного перевода и редактирования различных академических текстов (рефератов, эссе, обзоров, статей и т.д.)

Уметь:

УК-4.1/Ум1 демонстрировать интегративные умения, необходимые для написания, письменного перевода и редактирования различных академических текстов (рефератов, эссе, обзоров, статей и т.д.)

Владеть:

УК-4.1/Нв1 способностью интегративного умения, необходимого для написания, письменного перевода и редактирования различных академических текстов (рефератов, эссе, обзоров, статей и т.д.)

УК-4.2 Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на различных научных мероприятиях, включая международные

Знать:

УК-4.2/Зн1 результаты академической и профессиональной деятельности на различных научных мероприятиях, включая международные

Уметь:

УК-4.2/Ум1 представлять результаты академической и профессиональной деятельности на различных научных мероприятиях, включая международные

Владеть:

УК-4.2/Нв1 способностью представлять результаты академической и профессиональной деятельности на различных научных мероприятиях, включая международные

УК-4.3 Демонстрирует интегративные умения, необходимые для эффективного участия в академических и профессиональных дискуссиях

Знать:

УК-4.3/Зн1 интегративные умения, необходимые для эффективного участия в академических и профессиональных дискуссиях

Уметь:

УК-4.3/Ум1 демонстрировать интегративные умения, необходимые для эффективного участия в академических и профессиональных дискуссиях

Владеть:

УК-4.3/Нв1 способностью интегративного умения, необходимого для эффективного участия в академических и профессиональных дискуссиях

УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

УК-5.1 Адекватно объясняет особенности поведения и мотивации людей различного социального и культурного происхождения в процессе взаимодействия с ними, опираясь на знания причин появления социальных обычаев и различий в поведении людей

Знать:

УК-5.1/Зн1 основы поведения и мотивации людей различного социального и культурного происхождения в процессе взаимодействия с ними, опираясь на знания причин появления социальных обычаев и различий в поведении людей

Уметь:

УК-5.1/Ум1 адекватно объяснять особенности поведения и мотивации людей различного социального и культурного происхождения в процессе взаимодействия с ними, опираясь на знания причин появления социальных обычаев и различий в поведении людей

Владеть:

УК-5.1/Нв1 способностью адекватно объяснять особенности поведения и мотивации людей различного социального и культурного происхождения в процессе взаимодействия с ними, опираясь на знания причин появления социальных обычаев и различий в поведении людей

УК-5.2 Владеет навыками создания недискриминационной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач

Знать:

УК-5.2/Зн1 основы создания недискриминационной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач

Уметь:

УК-5.2/Ум1 использовать навыки создания недискриминационной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач

Владеть:

УК-5.2/Нв1 способностью использовать навыки создания недискриминационной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Профессиональный иностранный язык» относится к обязательной части образовательной программы и изучается в семестре(ах): Очная форма обучения - 1, Заочная форма обучения - 1.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Заочная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Зачет (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Первый семестр	72	2	9	1		8	63	Зачет
Всего	72	2	9	1		8	63	

Очная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Зачет (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Первый семестр	72	2	31	1		2	28	41	Зачет
Всего	72	2	31	1		2	28	41	

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий (часы промежуточной аттестации не указываются)

Заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соответствующие результатам освоения программы
Раздел 1. Холистический подход к экономике	8	1		7	УК-4.3 УК-5.1
Тема 1.1. Holistic approach to economics in challenging times	8	1		7	
Раздел 2. Продажи	32		4	28	УК-4.1 УК-4.2 УК-5.2
Тема 2.1. Sales	6		2	4	
Тема 2.2. Types of Sales. Part 1	4			4	
Тема 2.3. Types of Sales. Part 2	4			4	
Тема 2.4. Sales Systems	4			4	
Тема 2.5. Sales Presentations	4			4	
Тема 2.6. Sales Forecasts	4			4	
Тема 2.7. Sales Ethics	6		2	4	
Раздел 3. Маркетинг	32		4	28	УК-4.1 УК-4.2 УК-5.2
Тема 3.1. Marketing	6		2	4	
Тема 3.2. Marketing Mix. Part 1	4			4	
Тема 3.3. Marketing Mix. Part 2	4			4	
Тема 3.4. Marketing Research	4			4	
Тема 3.5. Marketing Strategies	4			4	
Тема 3.6. Market Segmentation	4			4	
Тема 3.7. Marketing Ethics	6		2	4	
Итого	72	1	8	63	

Очная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соответствующие результатам освоения программы
Раздел 1. Холистический подход к экономике	8	1	2		5	УК-4.3 УК-5.1
Тема 1.1. Holistic approach to economics in challenging times	8	1	2		5	
Раздел 2. Продажи	32			14	18	УК-4.1 УК-4.2
Тема 2.1. Sales	4			2	2	

Тема 2.2. Types of Sales. Part 1	4			2	2	УК-5.2
Тема 2.3. Types of Sales. Part 2	4			2	2	
Тема 2.4. Sales Systems	5			2	3	
Тема 2.5. Sales Presentations	5			2	3	
Тема 2.6. Sales Forecasts	5			2	3	
Тема 2.7. Sales Ethics	5			2	3	
Раздел 3. Маркетинг	32			14	18	
Тема 3.1. Marketing	4			2	2	УК-4.2
Тема 3.2. Marketing Mix. Part 1	4			2	2	УК-5.2
Тема 3.3. Marketing Mix. Part 2	4			2	2	
Тема 3.4. Marketing Research	5			2	3	
Тема 3.5. Marketing Strategies	5			2	3	
Тема 3.6. Market Segmentation	5			2	3	
Тема 3.7. Marketing Ethics	5			2	3	
Итого	72	1	2	28	41	

5. Содержание разделов, тем дисциплин

Раздел 1. Холистический подход к экономике

*(Заочная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Самостоятельная работа - 7ч.;
Очная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Лекционные занятия - 2ч.;
Самостоятельная работа - 5ч.)*

Тема 1.1. Holistic approach to economics in challenging times

*(Заочная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Самостоятельная работа - 7ч.; Очная:
Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Лекционные занятия - 2ч.; Самостоятельная
работа - 5ч.)*

Interactive Listening, Q&A

Раздел 2. Продажи

*(Заочная: Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 28ч.; Очная:
Практические занятия - 14ч.; Самостоятельная работа - 18ч.)*

Тема 2.1. Sales

*(Заочная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очная:
Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 2ч.)*

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 2.2. Types of Sales. Part 1

*(Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 2ч.; Заочная:
Самостоятельная работа - 4ч.)*

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 2.3. Types of Sales. Part 2

*(Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 2ч.; Заочная:
Самостоятельная работа - 4ч.)*

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 2.4. Sales Systems

*(Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 3ч.; Заочная:
Самостоятельная работа - 4ч.)*

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 2.5. Sales Presentations

(Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 3ч.; Заочная: Самостоятельная работа - 4ч.)

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 2.6. Sales Forecasts

(Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 3ч.; Заочная: Самостоятельная работа - 4ч.)

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 2.7. Sales Ethics

(Заочная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 3ч.)

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Раздел 3. Маркетинг

(Заочная: Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 28ч.; Очная: Практические занятия - 14ч.; Самостоятельная работа - 18ч.)

Тема 3.1. Marketing

(Заочная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 2ч.)

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 3.2. Marketing Mix. Part 1

(Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 2ч.; Заочная: Самостоятельная работа - 4ч.)

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 3.3. Marketing Mix. Part 2

(Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 2ч.; Заочная: Самостоятельная работа - 4ч.)

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 3.4. Marketing Research

(Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 3ч.; Заочная: Самостоятельная работа - 4ч.)

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 3.5. Marketing Strategies

(Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 3ч.; Заочная: Самостоятельная работа - 4ч.)

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 3.6. Market Segmentation

(Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 3ч.; Заочная: Самостоятельная работа - 4ч.)

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

Тема 3.7. Marketing Ethics

(Заочная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 3ч.)

Get ready! Reading, Vocabulary, Listening, Speaking, Writing

6. Оценочные материалы текущего контроля

Раздел 1. Холистический подход к экономике

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Прочитайте задание и установите соответствие. Ответ заполнить в таблице.

Найдите соответствие между фразой (дефиницией) и термином, который она определяет.

Дефиниция:

1. thinking about the whole of something, not just dealing with particular aspects
2. try to prevent something from happening
3. think about a problem until you have a solution

Термин:

- a. avoid
- б. figure out
- в. holistic

2. Прочитайте задание и укажите последовательность действий. Ответ заполнить в таблице.

Укажите порядок перефразированных тезисов, высказанных автором статьи "Холистический подход к экономике", по мере того, как они появляются в тексте.

- a. Technologies help customers escape from too much advertisement.
- б. It is hard for many companies to start using 'holistic' approach.
- в. Large corporations introduce 'wholesome' approach to marketing
- г. Advertisers create new ways how to reach their consumers.
- д. Today, there seem to be no boundaries between various sources of funding.

3. Ответьте на поставленный вопрос и приведите примеры из собственной практики.

What types of advertising do you like and dislike? What irritates and amuses you?

4. Расскажите о собственном опыте взаимодействия с рекламными объявлениями.

Ответьте на предложенный вопрос.

How do you avoid advertising you don't want, e.g. TV ads, pop-ups, spam, etc.?

5. Выберите один ответ из предложенных и обоснуйте его выбор.

According to the author, many companies will be slow to move to holistic marketing. Why is this?

Choose one explanation and prove you point.

- a. HM can involve several departments, which makes managing marketing budgets very complex.
- б. They see holistic marketing as a fashion that will pass.
- в. There is a lack of accepted tools for measuring the effectiveness of new marketing activities.
- г. Most advertising agencies don't yet have the right skills and expertise.

Раздел 2. Продажи

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Прочитайте задание и установите соответствие. Ответ заполнить в таблице.

Используя накопленный словарный запас по теме Продажи, напишите слова/выражения на английском языке в соответствии с их дефинициями.

1. to establish communications with someone
2. a person or a group that uses the products or services of a company
3. to help a person with something
4. the division of a company that deals with selling products or services

- a. a client
- б. to assist
- в. sales
- г. to connect

2. Прочитайте задание и укажите последовательность действий. Ответ заполнить в таблице.

Установите правильную последовательность действий выступающего с презентацией продаж.

- a. Make a lot of eye contact.
- б. Stay on topic.
- в. Glance briefly at your notes.
- г. Memorize your key points.
- д. Don't bore the audience.

3. Расскажите о типа продаж, которые вам известны, и укажите тот, который вам интереснее.

What types of sales do you know? Give at least 5 examples and choose the one that interests you most.

4. Расскажите об известных вам вариантах систем продаж. Какие используются в настоящее время?

What kinds of Sales Systems do you know and which of them is the most popular these days?

5. Выберите один ответ из предложенных и обоснуйте его выбор.

What are some unethical sales methods? What is the advantage of using unethical sales methods? Choose the ones that appeals to you least.

- a. hard sell
- б. lie and manipulate
- в. harassment
- г. bully and coerse

Раздел 3. Маркетинг

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Прочитайте задание и установите соответствие. Ответ заполнить в таблице.

Используя накопленный словарный запас по теме Маркетинг, напишите слова/выражения на английском языке в соответствии с их дефинициями.

- 1. to create something
- 2. a talk or speculation about a product or event
- 3. to share information
- 4. to bring the product to the attention of potential customers

- a. buzz
- б. to communicate
- в. to promote
- г. to generate

2. Прочитайте задание и укажите последовательность действий. Ответ заполнить в таблице.

Установите правильную последовательность действий проводящего исследование рынка.

- a. secondary reseach
- б. coolhunting
- в. primary research
- г. consulting
- д. mystery shoppers

3. Расскажите о маркетинговых стратегиях, которые вам известны, и укажите ту, которая вам интереснее.

What marketing strategies do you know? Give at least 4 examples and choose the one that interests you most.

4. Расскажите об известных вам вариантах сегментирования рынка. Какие используются в настоящее время?

What kinds of Market Segmentation do you know and which of them is the most popular these days?

5. Выберите один ответ из предложенных и обоснуйте его выбор.

What are some unethical marketing methods? What is the advantage of using unethical marketing methods? Choose the ones that appeals to you least.

- a. sex appeal
- б. deceptive advertising
- в. market exclusion
- г. cultural stereotypes

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Очная форма обучения, Первый семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: УК-4.1 УК-5.1 УК-4.2 УК-5.2 УК-4.3

Вопросы/Задания:

1. Прочитайте предложенный текст на английском языке целиком. Подготовьте краткий устный пересказ данного текста на русском языке. Зачитайте выделенный отрывок текста вслух, сделайте устный перевод прочитанного отрывка на русский язык.

- 1. Wanted. Sales Associate at an Information Technology Company
- 2. Southwest Marketing Agency Services
- 3. ABC Sales. June Newsletter
- 4. Craig Johnson's Resume
- 5. IGI Marketing Services
- 6. Marketing Mix Orientations
- 7. Sales Pro Systems
- 8. The Sales Pitch
- 9. Annual Sales Forecast Summary
- 10. Employee Handbook. Ethics
- 11. In Focus Marketing Research
- 12. Marketing Strategy and Market Success
- 13. Market Segmentation
- 14. Parsons Marketing Memo

2. Используя накопленный словарный запас, применяя знания построения грамматически верных конструкций, а также учитывая изученные нормы произношения (словарное ударение, фразовое интонирование), постройте диалог с собеседником по одной из предложенных тем.

- 1. A conversation between a manager and a candidate about a job in sales.
- 2. A conversation between a marketer and a client about a marketing plan.
- 3. A conversation between a current employee and a salesperson about job duties.
- 4. A conversation between a manager and a candidate about a job resume.
- 5. A conversation between an account manager and a new client about the marketing mix.
- 6. A conversation about two employees about the marketing plan worksheet.
- 7. A conversation between a salesperson and another salesperson about promotional material.
- 8. A conversation between a salesperson and a manager about sales presentation notes.
- 9. A conversation between a manager and another manager about a sales report memo.
- 10. A conversation between a manager and a salesperson about a letter from a customer.
- 11. A conversation between a client and a marketing firm employee about customer needs and marketing options.
- 12. A conversation between a client and a marketing firm employee about available marketing options and a course of action.
- 13. A conversation between a marketing firm employee and another marketing firm employee about

a new employee evaluation.

14. A conversation between a marketing employee and an executive about an incident report.

Заочная форма обучения, Первый семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: УК-4.1 УК-5.1 УК-4.2 УК-5.2 УК-4.3

Вопросы/Задания:

1. Прочитайте предложенный текст на английском языке целиком. Подготовьте краткий устный пересказ данного текста на русском языке. Зачитайте выделенный отрывок текста вслух, сделайте устный перевод прочитанного отрывка на русский язык.

1. Wanted. Sales Associate at an Information Technology Company
2. Southwest Marketing Agency Services
3. ABC Sales. June Newsletter
4. Craig Johnson's Resume
5. IGI Marketing Services
6. Marketing Mix Orientations
7. Sales Pro Systems
8. The Sales Pitch
9. Annual Sales Forecast Summary
10. Employee Handbook. Ethics
11. In Focus Marketing Research
12. Marketing Strategy and Market Success
13. Market Segmentation
14. Parsons Marketing Memo

2. Используя накопленный словарный запас, применяя знания построения грамматически верных конструкций, а также учитывая изученные нормы произношения (словарное ударение, фразовое интонирование), постройте диалог с собеседником по одной из предложенных тем.

1. A conversation between a manager and a candidate about a job in sales.
2. A conversation between a marketer and a client about a marketing plan.
3. A conversation between a current employee and a salesperson about job duties.
4. A conversation between a manager and a candidate about a job resume.
5. A conversation between an account manager and a new client about the marketing mix.
6. A conversation about two employees about the marketing plan worksheet.
7. A conversation between a salesperson and another salesperson about promotional material.
8. A conversation between a salesperson and a manager about sales presentation notes.
9. A conversation between a manager and another manager about a sales report memo.
10. A conversation between a manager and a salesperson about a letter from a customer.
11. A conversation between a client and a marketing firm employee about customer needs and marketing options.
12. A conversation between a client and a marketing firm employee about available marketing options and a course of action.
13. A conversation between a marketing firm employee and another marketing firm employee about a new employee evaluation.
14. A conversation between a marketing employee and an executive about an incident report.

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Косс Е. В. Профессиональный английский язык: практикум по говорению / Косс Е. В.. - Тольятти: ТГУ, 2022. - 80 с. - 978-5-8259-1531-9. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/243284.jpg> (дата обращения: 21.02.2024). - Режим доступа: по подписке

2. Эпоева Л. В. Профессиональный английский язык для экономистов: учебное пособие / Эпоева Л. В., Миронова М. Н.. - Краснодар: КубГТУ, 2021. - 179 с. - 978-5-8333-1048-9. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/231575.jpg> (дата обращения: 21.02.2024). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Трибунская, С.А. Профессиональный английский язык для экономистов: Учебное пособие / С.А. Трибунская. - Москва: РИО Российской таможенной академии, 2019. - 138 с. - 978-5-9590-1061-4. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1844/1844232.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

2. Гришаева, Е.Б. Профессиональный английский язык: сила мотивации = Professional English: Power2Motivate: Учебное пособие / Е.Б. Гришаева. - Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2021. - 164 с. - 978-5-7638-4539-6. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/2088/2088758.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

3. Косс Е. В. Профессиональный английский язык: электронное учебно-методическое пособие / Косс Е. В., Емелина М. В., Москалюк А. В.. - Тольятти: ТГУ, 2019. - 159 с. - 978-5-8259-1412-1. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/140035.jpg> (дата обращения: 21.02.2024). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

Не используются.

Ресурсы «Интернет»

1. <https://edu.kubsau.ru/> - Образовательный портал КубГАУ*

2. <http://www.iprbookshop.ru/> - IPRbook*

3. <https://znanium.com/> - Znanium.com*

4. <http://gramota.ru/> - Справочно-информационный портал «Русский язык»

5. <https://www.economist.com/> - Деловой портал The Economist

6. <https://www.ft.com/> - Деловой портал The Financial Times

7. <https://hbr.org/> - Информационный портал Harvard Business Review

8. <https://dictionary.cambridge.org/> - Онлайн-словарь Cambridge Dictionary

9. <https://www.macmillandictionary.com/> - Онлайн-словарь MacMillan Dictionary

10. <https://translate.academic.ru/> - Онлайн-словарь "Академик"

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине позволяют:

- обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет»;
- фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по дисциплине и результатов освоения образовательной программы;
- организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентаций, учебных фильмов;
- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

- 1 Microsoft Windows - операционная система.
- 2 Microsoft Office (включает Word, Excel, Power Point) - пакет офисных приложений.

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

- 1 Гарант - правовая, <https://www.garant.ru/>
- 2 Консультант - правовая, <https://www.consultant.ru/>
- 3 Научная электронная библиотека eLibrary - универсальная, <https://elibrary.ru/>

Доступ к сети Интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Не используется.

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Не используется.

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Университет располагает на праве собственности или ином законном основании материально-техническим обеспечением образовательной деятельности (помещениями и оборудованием) для реализации программы бакалавриата, специалитета, магистратуры по Блоку 1 "Дисциплины (модули)" и Блоку 3 "Государственная итоговая аттестация" в соответствии с учебным планом.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде университета из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне его. Условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды могут быть созданы с использованием ресурсов иных организаций.

9. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

Учебная работа по направлению подготовки осуществляется в форме контактной работы с преподавателем, самостоятельной работы обучающегося, текущей и промежуточной аттестаций, иных формах, предлагаемых университетом. Учебный материал дисциплины структурирован и его изучение производится в тематической последовательности. Содержание методических указаний должно соответствовать требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и учебных программ по дисциплине. Самостоятельная работа студентов может быть выполнена с помощью материалов, размещенных на портале поддержки Moodle.

Методические указания по формам работы

Лекционные занятия

Передача значительного объема систематизированной информации в устной форме достаточно большой аудитории. Дает возможность экономно и систематично излагать учебный материал. Обучающиеся изучают лекционный материал, размещенный на портале поддержки обучения Moodle.

Практические занятия

Форма организации обучения, проводимая под руководством преподавателя и служащая для детализации, анализа, расширения, углубления, закрепления, применения (или выполнения) разнообразных практических работ, упражнений) и контроля усвоения полученной на лекциях учебной информации. Практические занятия проводятся с использованием учебно-методических изданий, размещенных на образовательном портале университета.

Описание возможностей изучения дисциплины лицами с ОВЗ и инвалидами

Для инвалидов и лиц с ОВЗ может изменяться объём дисциплины (модуля) в часах, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося (при этом не увеличивается количество зачётных единиц, выделенных на освоение дисциплины).

Фонды оценочных средств адаптируются к ограничениям здоровья и восприятия информации обучающимися.

Основные формы представления оценочных средств – в печатной форме или в форме электронного документа.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением зрения:

– устная проверка: дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;

– с использованием компьютера и специального ПО: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, дистанционные формы, если позволяет острота зрения - графические работы и др.;

– при возможности письменная проверка с использованием рельефно-точечной системы Брайля, увеличенного шрифта, использование специальных технических средств (тифлотехнических средств): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, отчеты и др.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением слуха:

– письменная проверка: контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;

– с использованием компьютера: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы и др.;

– при возможности устная проверка с использованием специальных технических средств (аудиосредств, средств коммуникации, звукоусиливающей аппаратуры и др.): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением опорно-двигательного аппарата:

– письменная проверка с использованием специальных технических средств (альтернативных средств ввода, управления компьютером и др.): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;

– устная проверка, с использованием специальных технических средств (средств коммуникаций): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;

– с использованием компьютера и специального ПО (альтернативных средств ввода и управления компьютером и др.): работа с электронными образовательными ресурсами,

тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы предпочтительнее обучающимся, ограниченным в передвижении и др.

Адаптация процедуры проведения промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ.

В ходе проведения промежуточной аттестации предусмотрено:

- предъявление обучающимся печатных и (или) электронных материалов в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- возможность пользоваться индивидуальными устройствами и средствами, позволяющими адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом их индивидуальных особенностей;
- увеличение продолжительности проведения аттестации;
- возможность присутствия ассистента и оказания им необходимой помощи (занять рабочее место, передвигаться, прочесть и оформить задание, общаться с преподавателем).

Формы промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ должны учитывать индивидуальные и психофизические особенности обучающегося/обучающихся по АОПОП ВО (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями зрения:

- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить плоскочечную информацию в аудиальную или тактильную форму;
- возможность использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом индивидуальных особенностей и состояния здоровья студента;
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
- использование чёткого и увеличенного по размеру шрифта и графических объектов в мультимедийных презентациях;
- использование инструментов «лупа», «проектор» при работе с интерактивной доской;
- озвучивание визуальной информации, представленной обучающимся в ходе занятий;
- обеспечение раздаточным материалом, дублирующим информацию, выводимую на экран;
- наличие подписей и описания у всех используемых в процессе обучения рисунков и иных графических объектов, что даёт возможность перевести письменный текст в аудиальный;
- обеспечение особого речевого режима преподавания: лекции читаются громко, разборчиво, отчётливо, с паузами между смысловыми блоками информации, обеспечивается интонирование, повторение, акцентирование, профилактика рассеивания внимания;
- минимизация внешнего шума и обеспечение спокойной аудиальной обстановки;
- возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, на ноутбуке, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);
- увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания и др.) на практических и лабораторных занятиях;
- минимизирование заданий, требующих активного использования зрительной памяти и зрительного внимания;
- применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы.

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями опорно-двигательного аппарата (маломобильные студенты, студенты, имеющие трудности передвижения и патологию верхних конечностей):

- возможность использовать специальное программное обеспечение и специальное оборудование и позволяющее компенсировать двигательное нарушение (коляски, ходунки, трости и др.);
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
- применение дополнительных средств активизации процессов запоминания и повторения;

- опора на определенные и точные понятия;
- использование для иллюстрации конкретных примеров;
- применение вопросов для мониторинга понимания;
- разделение изучаемого материала на небольшие логические блоки;
- увеличение доли конкретного материала и соблюдение принципа от простого к сложному при объяснении материала;
- наличие четкой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания др.);
- обеспечение беспрепятственного доступа в помещения, а также пребывания них;
- наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие обеспечить реализацию эргономических принципов и комфортное пребывание на месте в течение всего периода учёбы (подставки, специальные подушки и др.).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями слуха (глухие, слабослышащие, позднооглохшие):

- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить аудиальную форму лекции в плоскочечатную информацию;
- наличие возможности использовать индивидуальные звукоусиливающие устройства и сурдотехнические средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации; осуществлять взаимобратный перевод текстовых и аудиофайлов (блокнот для речевого ввода), а также запись и воспроизведение зрительной информации;
- наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
- наличие наглядного сопровождения изучаемого материала (структурно-логические схемы, таблицы, графики, концентрирующие и обобщающие информацию, опорные конспекты, раздаточный материал);
- наличие четкой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
- особый речевой режим работы (отказ от длинных фраз и сложных предложений, хорошая артикуляция; четкость изложения, отсутствие лишних слов; повторение фраз без изменения слов и порядка их следования; обеспечение зрительного контакта во время говорения и чуть более медленного темпа речи, использование естественных жестов и мимики);
- четкое соблюдение алгоритма занятия и заданий для самостоятельной работы (называние темы, постановка цели, сообщение и запись плана, выделение основных понятий и методов их изучения, указание видов деятельности студентов и способов проверки усвоения материала, словарная работа);
- соблюдение требований к предъявляемым учебным текстам (разбивка текста на части; выделение опорных смысловых пунктов; использование наглядных средств);
- минимизация внешних шумов;
- предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
- сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с прочими видами нарушений (ДЦП с нарушениями речи, заболевания эндокринной, центральной нервной и сердечно-сосудистой систем, онкологические заболевания):

- наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации;
- наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
- наличие наглядного сопровождения изучаемого материала;
- наличие четкой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки

заданий с обязательной корректировкой и комментариями;

- обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
- предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
- сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего);
- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате;
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
- возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);
- применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы;
- стимулирование выработки у студентов навыков самоорганизации и самоконтроля;
- наличие пауз для отдыха и смены видов деятельности по ходу занятия.

10. Методические рекомендации по освоению дисциплины (модуля)

Дисциплина ведется в соответствии с календарным учебным планом и расписанием занятий.