

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: заместитель директора
Дата подписания: 26.12.2025 10:30:12
Уникальный программный ключ:
848621b05e7a2c59da67cc47a060a910fb948b62

Приложение 4
к образовательной программе

ФТД.01 Деловой иностранный язык
(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.01 Экономика
(код, наименование направления подготовки/специальности)

Экономика предприятия
(наименование образовательной программы)

Б _____
(_____)

Очная форма обучения
(форма обучения)

Год - 2024

Донецк

Автор(ы) - составитель(и) Ф :

Захаров Родион Валерьевич, стар преподаватель кафедры иностранных языков

РАЗДЕЛ 1.
ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине (модулю) «Деловой иностранный язык»

Основные сведения о дисциплине (модуле)

Таблица 1
 Характеристика дисциплины (модуля)

| | |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Образовательная программа | бакалавриат |
| Направление подготовки | 38.03.01 Экономика |
| Профиль | «Экономика предприятия» |
| Количество разделов дисциплины | 2 |
| Часть образовательной программы | ФТД.01 Факультативная дисциплина |
| Формы текущего контроля | Собеседование, эссе, дискуссия, доклад, сообщение, тестовые задания, контроль знаний по разделу |
| <i>Показатели</i> | Очная форма обучения |
| Количество зачетных единиц (кредитов) | 4 |
| Семестр | 3/4 |
| <i>Общая трудоемкость (академ. часов)</i> | 144 |
| <i>Аудиторная контактная работа:</i> | 38/38 |
| Лекционные занятия | - |
| Практические занятия | 36/36 |
| К | 2/2 |
| Самостоятельная работа | 32/32 |
| Контроль | 2/2 |
| <i>Форма промежуточной аттестации</i> | зачёт/зачёт |

Перечень компетенций с указанием этапов формирования в процессе освоения образовательной программы.

Таблица 2

Перечень компетенций и их элементов

| Компетенция | Индикатор компетенции и его формулировка | Элементы индикатора компетенции | Индекс элемента |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) | <p>УК -4.2:</p> <p>Осуществляет коммуникации на иностранном языке в ситуациях повседневного общения в устной и письменной формах</p> | <p>Знать:</p> <p>1 -- особенности и стили профессионального общения в устной и письменной формах на иностранном языке;</p> <p>2- особенности и стили профессионального общения в устной и письменной формах на иностранном языке; - знает особенности написания и оформления деловой документации с учетом профессиональной деятельности;</p> <p>3-- особенности и стили профессионального общения в устной и письменной формах на иностранном языке; - знает особенности написания и оформления деловой документации с учетом профессиональной деятельности; - социокультурные особенности общения на иностранном языке в устной и письменной формах</p> <p>Уметь:</p> <p>1- общаться на иностранном языке в устной и письменной формах, учитывая особенности профессиональной деятельности</p> <p>2- общаться на иностранном языке в</p> | <p>УК -4.2 З-1</p> <p>УК -4.2 З-2</p> <p>УК -4.2 З-3</p> <p>УК -4.2 У-1</p> <p>УК -4.2 У-2</p> |

| Компетенция | Индикатор компетенции и его формулировка | Элементы индикатора компетенции | Индекс элемента |
|-------------|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| | | <p>устной и письменной формах, учитывая особенности профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - обрабатывать корреспонденцию и составлять письма профессионального содержания | |
| | | <p>3- общаться на иностранном языке в устной и письменной формах, учитывая особенности профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - обрабатывать корреспонденцию и составлять письма профессионального содержания; - учитывать социокультурные факторы в деловом устном и письменном общении | УК -4.2 У-3 |
| | | Владеть: 1- терминологией, достаточной для профессионального общения в пределах изученной тематики | УК -4.2 В-1 |
| | | <p>2- терминологией, достаточной для профессионального общения в пределах изученной тематики;</p> <ul style="list-style-type: none"> - знаниями о видах документации в профессиональной сфере, их языковыми и стилистическими особенностями; | УК -4.2 В-2 |
| | | <p>3 - терминологией, достаточной для профессионального общения в пределах изученной тематики;</p> <ul style="list-style-type: none"> - знаниями о | УК -4.2 В-3 |

Таблица 3

**Этапы формирования компетенций в процессе освоения основной
образовательной программы**

| № п/п | Контролируемые разделы (темы) дисциплины (модуля) | Номер семестра | Код индикатора компетенци и | Наименование оценочного средства* |
|----------|---------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 1. | Тема 1.1. Построение деловых отношений. | 3 | УК -4.2 | Устный опрос (собеседование), тестовые задания |
| 2. | Тема 1.2. Прием делегаций. | 3 | УК -4.2 | Устный опрос (собеседование), тестовые задания |
| 3. | Тема 1.3. Способы и методы распространения рекламы | 3 | УК -4.2 | Устный опрос (собеседование), тестовые задания |
| 4 | Тема 1.4. Управление персоналом. | 3 | УК -4.2 | Устный опрос (собеседование), тестовые задания |
| 5 | Тема 2.1. Корпоративные отношения. | 4 | УК -4.2 | Устный опрос (собеседование), тестовые задания |
| 6 | Тема 2.2. Трудоустройство. | 4 | УК -4.2 | Устный опрос (собеседование), тестовые задания |
| 7 | Тема 2.3. Торговля | 4 | УК -4.2 | Устный опрос (собеседование), тестовые задания |
| 8 | Тема 2.4. Лидерство. | 4 | УК -4.2 | Устный опрос (собеседование), тестовые задания |

РАЗДЕЛ 2.
ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)
«Деловой иностранный язык»

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной работой) обучающихся.

В условиях балльно-рейтинговой системы контроля результаты текущего оценивания, обучающегося используются как показатель его текущего рейтинга. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у обучающегося стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины (модуля).

Таблица 2.1.
Распределение баллов по видам учебной деятельности
(балльно-рейтинговая система)

| Наименование Раздела/Темы | Вид задания | | | | | | | |
|------------------------------|-------------|-----------|-----------|-----------|------------------|-----------|----------|----------|
| | ЛЗ | ПЗ | | | Всего за тему | КЗР | СР | ИЗ* |
| | | УО | ТЗ | РЗ | | | | |
| 3 семестр | | | | | | | | |
| P.1.T.1.1 | - | 9 | 5 | 5 | 19 | 10 | 8 | 3 |
| P.1.T.1.2 | - | 9 | 5 | 5 | 19 | | | |
| P.1.T.1.3 | - | 9 | 5 | 5 | 19 | | | |
| P.1.T.1.4 | - | 9 | 5 | 5 | 19 | | | |
| Итого: 100б | | 36 | 20 | 20 | 76 | 10 | 8 | 6 |
| 4 семестр | | | | | | | | |
| P.2.T.2.1 | - | 9 | 5 | 5 | 19 | 10 | 8 | 3 |
| P.2.T.2.2 | - | 9 | 5 | 5 | 19 | | | |
| P.2.T.2.3 | - | 9 | 5 | 5 | 19 | | | |
| P.2.T.2.4 | - | 9 | 5 | 5 | 19 | | | |
| Итого: 100б | | 36 | 20 | 20 | 76 | 10 | 8 | 6 |

ЛЗ – лекционное занятие;

УО – устный опрос;

ТЗ – тестовое задание;

РЗ – разноуровневые задания;

* другие с виды используемых заданий, предложенных в приложении 1

ПЗ – практическое занятие; СЗ – семинарское занятие;

КЗР – контроль знаний по Разделу

Р – реферат.

СР – самостоятельная работа обучающегося

ИЗ – индивидуальное задание

2.1. Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля усвоения пройденного материала и определения уровня подготовленности обучающихся к изучению новой темы в начале каждого семинарского/практического занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки.

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

- 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры;
- 3) излагает материал последовательно и правильно, с соблюдением исторической и хронологической последовательности;

Оценка «хорошо» – ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает одна-две ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «удовлетворительно» – ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

| <i>Контролируемые разделы (темы) дисциплины (модуля)</i> | <i>Вопросы для подготовки к индивидуальному / фронтальному устному / письменному опросу по темам дисциплины (модуля)</i> |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| РАЗДЕЛ 1. | |
| Тема 1.1. Построение деловых отношений. | <ol style="list-style-type: none">1. Do you have a career plan? Where do you want to be in 10 years' time?2. Would you like to work for one or several companies?3. What can damage your career prospects?4. What do you hope to do in your future career?5. What techniques do you use in studying English? How do you remember new words, learn grammar etc.?6. What do you trust more: TV, the Internet, newspapers? Why? |

| | |
|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1.2. Прием делегаций. | <p>1. What are the best ways of getting information on major issues of the day?</p> <p>2. Can some good newspapers compete with the scientists in the way of educating people according to a well-known American writer?</p> |
| Тема 1.3. Способы и методы распространения рекламы | <p>1. What do you like /dislike about shopping?</p> <p>2. Why are beauty products easy to sell on TV?</p> <p>3. How to become a successful sales person?</p> <p>4. Negotiating successfully. What can help? (effective salesperson).</p> <p>5. Which type of products are difficult to sell and why?</p> <p>6. What are the shopping habits of the people you know?</p> <p>7. What do you think are the keys to success in online selling?</p> |
| Тема 1.4. Управление персоналом. | <p>1. What is the most dominating type of media?</p> <p>2. How can big corporations benefit from mass media?</p> <p>3. Do you agree that mass media promotes quality and progress in our everyday life? Why/not?</p> <p>4. What are the best ways of getting information on major issues of the day?</p> <p>5. How to do a good website?</p> |
| РАЗДЕЛ 2 | |
| Тема 2.1. Корпоративные отношения. | <p>1. What equipment do have on your desk and in your office?</p> <p>2. Can you describe some office things?</p> <p>3. What do you think about leasing some equipment?</p> |
| Тема 2.2. Трудоустройство. | <p>1. Can you describe some production processes?</p> <p>2. What do you know about outsourcing and offshoring?</p> |
| Тема 2.3. Торговля | <p>1. What do you think are the biggest economic problems in your country?</p> <p>2. What is “the four Ps “?</p> <p>3. What marketing campaigns impressed you most?</p> <p>4. What are the main keys to successful marketing?</p> <p>5. What product would you most like to sell?</p> |
| Тема 2.4. Лидерство. | <p>1. Describe some of your favourite products. Why do you like them?</p> <p>2. What is the best thing you’ve ever bought?</p> <p>3. Prepare a short presentation about a product.</p> <p>4. Describe a marketing campaign of some well-known companies.</p> <p>5. How can you increase sales figures of a brand?</p> |

Рекомендации по оцениванию результатов тестовых заданий обучающихся

В завершении изучения каждого раздела дисциплины (модуля) может проводиться тестирование (контроль знаний по разделу, рубежный контроль).

Критерии оценивания. Уровень выполнения текущих тестовых заданий оценивается в баллах. Максимальное количество баллов по тестовым заданиям определяется преподавателям и представлено в таблице 2.1.

Тестовые задания представлены в виде оценочных средств и в полном объеме представлены в банке тестовых заданий в электронном виде. В фонде оценочных средств представлены типовые тестовые задания, разработанные для изучения дисциплины «Иностранный язык».

ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

РАЗДЕЛ 1. Деловые отношения

Тема 1.1 «Построение деловых отношений»

ТЕСТ 1

I. Reading

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 crises, 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

II. Complete the modal perfect forms in these sentences.

1 The team leader was great, but I think she could _____ spent more time on simulations. 2 You might have _____ to my letter sooner. I thought you were no longer interested in my proposal. 3 They needn't _____ into the office – there was no work for them to do when they got there. 4 If your application had been successful, we _____ informed you in writing.

III. Conditionals

1 If we lose the password, we _____ (*not to be able*) to access those files ever again. 2 If I were you, I _____ (*to turn*) to a professional website designer. 3 If the economic climate _____ (*to be*) more favourable, our e-commerce would have expanded massively.

IV. Passives

1 Flexible hours _____ in Accounts and HR next month. (*introduce*) 2 Surprisingly, the sales staff _____ only _____ once in the past three years. (*appraise*) 3 Our remuneration policy _____ currently _____. (*revise*) 4 With a little goodwill, the amount of red tape we have to deal with could _____ easily. (*reduce*)

Answer Key

I. 1d 2b 3d 4c 5d 6a 7b 8c 9a

II. 1have 2answered 3have come 4could have

III. 1wouldn't be able 2 would turn 3.had been

IV. 1will be introduced 2were ...appraised 3is being...revised 4be reduced

Рекомендации по оцениванию результатов деловой (ролевой) игры

| Максимальное количество баллов* | Критерии |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Отлично | Выставляется обучающемуся (индивидуально или как участнику группы), если содержание его деятельности полностью соответствует теме, концепции, содержанию игры и принятой роли; четко организована работа по сюжету игры, присутствует вариативность в разрешении игровой ситуации, комментарии по ходу игры основываются на понятийном аппарате предметной области и иллюстрируют основные закономерности изучаемой дисциплины и ее прикладной аспект |
| Хорошо | Выставляется обучающемуся (индивидуально или как сотруднику группы), если содержание его деятельности в основном соответствует теме, концепции, содержанию игры и принятой роли; игровой сюжет находит развитие, комментарии по ходу игры включают понятийный аппарат предметной области и отражают в основном понимание прикладного аспекта изучаемой дисциплины |
| Удовлетворительно | Выставляется обучающемуся (индивидуально или как сотруднику группы), если содержание его деятельности в целом соответствует теме, концепции, содержанию игры и принятой роли; игровой сюжет не детализируется, комментарии по ходу игры в небольшой степени опираются на понятийный аппарат предметной области, |

| | |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | прикладной аспект изучаемой дисциплины представлен фрагментарно |
| Неудовлетворительно | выставляется обучающемуся (индивидуально или как сотруднику группы), если содержание его деятельности лишь частично соответствует теме, концепции, содержанию игры и принятой роли; игровой сюжет не развивается, комментарии по ходу игры отсутствуют, обучающийся не демонстрирует понимания прикладного аспекта изучаемой дисциплины |

* Представлено в таблице 2.1.

ТИПОВАЯ ДЕЛОВАЯ (РОЛЕВАЯ) ИГРА ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Деловая игра к теме 1.3. «Способы и методы распространения рекламы».

1. Тема (проблема:) «Современные тенденции моды».

2. Концепция игры: Alexandra and Steve are pen friends. Alexandra is interested in fashion very much. Steve, who lives in London, invited Tanya to come to his place and visit the London Fashion Show. Friends arrange the meeting and discuss the following:

- best ways to get to London;
- the weather;
- the time the show starts;
- some other things to do on Sunday.

After the show they exchange the ideas about fashion trends in their countries.

Таня и Стив друзья по переписке. Таня очень интересуется модой. Стив, который живёт в Лондоне, пригласил Таню приехать к нему и посетить Лондонский показ мод. Друзья устраивают встречу и обсуждают лучший способ добраться до Лондона. Они говорят о погоде, времени начала шоу и некоторых других мероприятиях на воскресенье. После шоу они обмениваются идеями о модных тенденциях в своих странах.

3. Роли (ролевые группы):

- Alexandra, a student from Donetsk academy of Management;
- Steve, a young man from London

4. Ожидаемый результат:

- непринужденная атмосфера и речевая активность, приближенная к естественной ситуации;
- включенность обучающихся в учебное взаимодействие;
- приобретение навыка осмыслиения, анализа и обмен мнением по имеющейся проблеме;

Рекомендации по оцениванию вопросов для собеседования по дисциплине (модулю) «Деловой иностранный язык».

| Максимальное количество баллов* | Критерии |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Отлично | Выставляется обучающемуся, если он определяет рассматриваемые понятия раздела или темы дисциплины (модуля) четко и полно, приводя соответствующие примеры. |
| Хорошо | Выставляется обучающемуся, если он допускает отдельные погрешности в ответе, но в целом демонстрирует знание и владение содержанием раздела (темы) дисциплины (модуля) |
| Удовлетворительно | Выставляется обучающемуся, если он обнаруживает пробелы в знаниях материала раздела или темы дисциплины (модуля) |
| Неудовлетворительно | Выставляется обучающемуся, если он обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений раздела или темы дисциплины (модуля), неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи |

* Представлено в таблице 2.1.

ТИПОВЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Раздел 1

1. Do you have a career plan? Where do you want to be in 10 years' time?
2. Would you like to work for one or several companies?
3. What can damage your career prospects?
4. What do you hope to do in your future career?
5. What techniques do you use in studying English? How do you remember new words, learn grammar etc.?
6. What do you trust more: TV, the Internet, newspapers? Why?
7. What are the best ways of getting information on major issues of the day?
8. What do you like /dislike about shopping?
9. Why are beauty products easy to sell on TV?
10. How to become a successful sales person?
11. Negotiating successfully. What can help? (effective salesperson).
12. Which type of products are difficult to sell and why?
13. What are the shopping habits of the people you know?
14. What do you think are the keys to success in online selling?
15. What is the most dominating type of media?
16. How can big corporations benefit from mass media?
17. Do you agree that mass media promotes quality and progress in our everyday life? Why/not?
18. How to do a good website?

8. What types of companies exist?
9. What makes a successful organisation?
- 10 Can you describe your company/ organization?
- 11 What qualities of organization are positive and negative?
12. Describe your ideal manager.
- 13 What makes a good employee?

Раздел 2

- 1.What equipment do have on your desk and in your office?
- 2.Can you describe some office things?
3. What do you think about leasing some equipment?
- 4.Can you describe some production processes?
- 5.What do you know about outsourcing and offshoring?
- 6.. What do you think are the biggest economic problems in your country?
7. What is “the four Ps “?
8. What marketing campaigns impressed you most?
9. What are the main keys to successful marketing?
10. What product would you most like to sell?
11. Describe some of your favourite products. Why do you like them?
12. What is the best thing you’ve ever bought?
13. Prepare a short presentation about a product.
14. Describe a marketing campaign of some well-known companies.
15. How can you increase sales figures of a brand?

Раздел 3

1. What are business negotiations?
2. Why is negotiation important in a business?
3. What is business context negotiation?
4. What are some examples of negotiation?
5. Do you like travelling? Which places have you visited or would like to visit? Why?
6. What is the best time to visit your own city?
7. Describe the opportunities your favourite season creates for travel?
8. What is the best way of traveling around your country (rail/road/air)?
9. Why is it better than the others?
10. What are the biggest transport problems in your country?
11. What is important when choosing a hotel for business?
- 12.What countries would you like to visit? Why?
- 13.Have you ever been in a difficult situation while traveling?
- 14.What are the reasons to be out of the office?
- 15.What business can be done our of the office?

Раздел 4

1. What problems can managing international teams present?
2. Are cultural differences important?
3. What would you find difficult if you had to go and work in a very different culture from your own?

4. What advice would you give to a foreign manager who is going to manage staff in your country?
5. How important is cultural entertainment in your country?
6. How important is cultural entertainment in your company/organisation?
7. What places would you like your business visitors to visit?
8. Are you an organized person? How do you organize your time?
9. What personal qualities are crucial for running a business?
10. What are your strengths and weaknesses?
11. What do you consider when planning family events?
12. What are the most important things to do when planning in business?
13. How often do you think businesses should revise their plans
14. What places would you like your business visitors to visit?
15. What events would you recommend to your business visitors?
16. What other types of entertainment could you offer?
17. How important is cultural entertainment in your country?

Рекомендации по оцениванию дискуссионных тем для круглого стола (дискуссии, диспуты, дебаты).

| Максимальное количество баллов* | Критерии |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Отлично | <ul style="list-style-type: none"> - полное раскрытие темы; - указание точных названий обсуждаемых явлений, знание современного состояния проблемы; - правильная формулировка понятий и категорий; - самостоятельность ответа, умение вводить и использовать классификации и квалификации, анализировать и делать собственные выводы по рассматриваемой теме; - использование материалов современной отечественной и зарубежной литературы и иных материалов и др. |
| Хорошо | <ul style="list-style-type: none"> - недостаточно полное раскрытие темы; - несущественные ошибки в определении понятий, категорий и т.п., кардинально не меняющих суть изложения; - репродуктивность ответа: отсутствие самостоятельного анализа и оценочных суждений - недостаточное использование материалов современной отечественной и зарубежной литературы и иных материалов и др. |
| Удовлетворительно | <ul style="list-style-type: none"> - отражение лишь общего направления темы; - наличие достаточного количества несущественных или одной- двух существенных ошибок в определении понятий и категорий и т.п.; - неспособность осветить современное состояние проблемы |
| Неудовлетворительно | <ul style="list-style-type: none"> - содержание темы не раскрыто; - большое количество существенных ошибок; - отсутствие умений и навыков, обозначенных выше в качестве критериев выставления положительных оценок др. |

* Представлено в таблице 2.1.

ТЕМЫ ДИСКУССИЙ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Тема 1.1. Рабочий день.

Discuss the following: "This working life." (на основе текста)

Тема 2.2. Системы и рабочие процессы.

Some companies try to reduce their costs and use outsourcing companies. Do you think if it leads to worse quality of branded goods or not?

Тема 2.3 Распределение и доставка товаров.

Discuss the following:

A What tactics are the best to use for buying a thing:

- look through a catalogue before?
- shop around looking for goods of better quality and lower price?
- try to save the time?
- avoid long queues?

B What tactics are the best to use to make customers buy:

- greet the customer?
- show friendly attitude?
- listen carefully?
- use appropriate language?
- sound confident?

Тема 2.4. Реклама и маркетинг.

Exchange your opinion on the issue: "Do celebrities have the right for privacy or they should accept lots of attention from media?"

Тема 3.3 Отели..

Nowadays there are capsule hotels functioning in some countries. What is your attitude to these hotels? Do they have future in our country?

Круглый стол

Тема 2.4 Лидерство.

A Many people would like to generate a good innovative idea, but they do nothing for that and make excuses by saying "I'm just not creative". Do you think everyone can be creative? Can you learn to be creative? What do you need to become a creative thinker? Discuss your ideas with your partner. Consider the following:

- experiences;
- knowledge;
- facts;
- some *basic concepts*;
- experiments;
- feelings;
- etc.

B In our real life many good ideas are lost because someone puts the idea down before it has a chance to be discussed. Should we bring an idea out for a discussion and see if other people say anything good or bad about it? Do you think, to get an innovative idea it is important:

- to brainstorm number of ideas;
- to list the ideas;
- to copy and improve the ideas of others;

- to compare the ideas;
- to create a bank of ideas.

C As a group, brainstorm some ideas about the ways of making your working day less stressful and more productive. Create a bank of good ideas and selects the best one. Everyone in the group has a chance to contribute to the idea bank. Try to be creative.

Рекомендации по оцениванию эссе (рефератов, докладов, сообщений).

| Максимальное количество баллов | Критерии |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Отлично | Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно. |
| Хорошо | Выставляется обучающемуся, если работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены отдельные ошибки в оформлении работы. |
| Удовлетворительно | Выставляется обучающемуся, если в работе студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в содержании проблемы, оформлении работы. |
| Неудовлетворительно | Выставляется обучающемуся, если работа представляет собой пересказанный или полностью заимствованный исходный текст без каких бы, то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы. |

ТЕМЫ ЭССЕ (РЕФЕРАТОВ, ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ) ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

1. Recently some people can work from home using modern technology. Some think this only benefits the workers, but not the employers. To what extent do you agree or disagree?
2. Nowadays, some employers think the academic qualities are more important than the life experiences and personal qualities when they choose the employees. Why is it the case? Is this a negative or positive development?
3. Being ambitious is it a positive or a negative quality for an employee? Discuss.
4. Young workers or old workers who benefit more to a company? Discuss.
5. Nowadays a lot of qualified workers move abroad. What are the causes for this and what will be the consequences?
6. The most successful methods of marketing goods and services in RF / in DPR
7. The most famous international / national brands.
8. The criteria of choosing a successful brand name and a slogan for a company.
9. The examples of some history of brand management.
10. How to cope with changes in business.
11. Advertising goods and services.
12. My attitude towards money.
13. Do you think "Money is everything"?
14. Describe examples of unethical business practices.
15. Leaders are born or made?
16. Write a letter of application for the position of a Logistics Manager. Invent a company job advertisement.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ ПОРАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ) ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| № п/п | Вопросы к зачёту |
|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 семестр | |
| Тема 1.1. Построение деловых отношений | <ol style="list-style-type: none">1. Do you have a career plan? Where do you want to be in 10 years' time?2. Would you like to work for one or several companies?3. What can damage your career prospects?4. What do you hope to do in your future career?5. What techniques do you use in studying English? How do you remember new words, learn grammar etc.?6. What do you trust more: TV, the Internet, newspapers? Why? |
| Тема 1.2. Прием делегаций | <ol style="list-style-type: none">1. What are the best ways of getting information on major issues of the day?2. Can some good newspapers compete with the scientists in the way of educating people according to a well-known American writer? |
| Тема 1.3. Способы и методы распространения рекламы | <ol style="list-style-type: none">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? |

| | |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1.4. Управление персоналом. | <ol style="list-style-type: none"> 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. What are the best ways of getting information on major issues of the day? 5. How to do a good website? |
| 4 семестр | |
| Тема 2.1.Корпоративные отношения. | <p>1.What equipment do have on your desk and in your office?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Can you describe some office things? 2. What do you think about leasing some equipment? |
| Тема 2.2. Трудоустройство. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Can you describe some production processes? 2. What do you know about outsourcing and offshoring? |
| Тема 2.3. Торговля. | <ol style="list-style-type: none"> 1. What do you think are the biggest economic problems in your country? 2. What is “the four Ps “? 3. What marketing campaigns impressed you most? 4. What are the main keys to successful marketing? 5. What product would you most like to sell? |
| Тема 2.4. Лидерство. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Describe some of your favourite products. Why do you like them? 2. What is the best thing you've ever bought? 2. What is the best thing you've ever bought? 3. Prepare a short presentation about a product. 4. Describe a marketing campaign of some well-known companies. |