

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Антипова Наталья Викторовна  
Должность: и.о. директора филиала  
Дата подписания: 28.11.2025 14:47:19  
Уникальный программный ключ:  
fae5412acb1bf810dc69e6bc004ac45622b84b3a

Приложение 3  
к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
направленность (профиль) программы: Финансы и кредит

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**  
**Улан-Баторский филиал**

Одобрено  
На заседании Совета Улан-Баторского  
филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
Протокол № 10 от «25» мая 2025 г.  
  
Председатель совета  
Антипова Н.В. Антипова

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.01 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ**

Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль) программы	Финансы и кредит
Уровень высшего образования	Бакалавриат

**Год начала подготовки – 2023г**

Улан-Батор – 2023 г.

Составитель(и):

к.п.н., доцент

(ученая степень, ученое звание, должность,)

Д.А. Миронова

старший преподаватель

(ученая степень, ученое звание, должность,)

О.А. Муратова

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры иностранных языков №1

протокол № 6 от « 28 » апреля 2021 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....</b>	<b>4</b>
Цель и задачи освоения дисциплины	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
Объем дисциплины и виды учебной работы	5
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	6
<b>II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>7</b>
<b>III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>11</b>
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	11
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ	11
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	11
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ	12
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	12
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	13
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
<b>IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>14</b>
<b>V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ .....</b>	<b>14</b>
<b>VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....</b>	<b>15</b>

# **I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

## **Цель и задачи освоения дисциплины**

Целью дисциплины «Иностранный язык профессионального общения» является овладение обучающимися коммуникативной компетенцией, которая в дальнейшем позволит пользоваться иностранным языком в различных областях профессиональной деятельности, научной и практической работе, в общении с деловыми партнерами, для самообразовательных и других целей.

Наряду с практической целью, курс иностранного языка профессионального общения реализует образовательные и воспитательные цели, способствуя

- расширению кругозора обучающихся,
- повышению общей культуры и образования,
- культуры мышления делового общения,
- воспитанию терпимости и уважения к духовным ценностям других стран и народов.

Задачами дисциплины являются овладение следующим комплексом знаний, умений и навыков:

- иноязычные речевые умения устного и письменного общения, такие как чтение оригинальной литературы разных функциональных стилей и жанров, умение принимать участие в беседе повседневного и профессионального характера, выражать обширный реестр коммуникативных намерений, владеть основными видами монологического высказывания, соблюдая правила речевого этикета, и понимать на слух, вести деловую переписку на иностранном языке;
- знание языковых средств и формирование адекватных им языковых навыков, в таких аспектах как фонетика, лексика и грамматика;
- умение пользоваться словарно-справочной литературой на иностранном языке;
- знание национальной культуры, а также культуры общения и ведения бизнеса стран изучаемого языка;
- умение вести самостоятельный творческий поиск;
- умение организовывать и поддерживать постоянные контакты с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами.

## **Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Иностранный язык профессионального общения» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений

## Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины *	Всего часов по формам обучения		
	очная	очно-заочная*	заочная*
Объем дисциплины в зачетных единицах	<b>5 ЗЕТ</b>		
Объем дисциплины в акад. часах	<b>180</b>		
Промежуточная аттестация: форма	5 семестр – зачет 6 семестр – экзамен в устной форме	5 семестр – зачет 6 семестр – экзамен в устной форме	-
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:</b>	88	64	-
1. Аудиторная работа (Ауд.), акад. часов всего, в том числе:	82	58	-
- лекции	-	-	-
- практические занятия	82	58-	-
- лабораторные занятия	-	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	2	2	-
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2	-
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	2	2	-
<b>Самостоятельная работа (СР), всего:</b>	92	116	-
в том числе:			
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	32	32	-
• самостоятельная работа в семестре (СРс)	60	84	-
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-
изучение ЭОР	12	24	-
выполнение индивидуального или группового проекта	12	24	-
и другие виды	36	36	

## Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
<p>УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</p>	<p><i>УК-4.1. Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами</i></p>	<p><i>УК-4.1. 3-1. <b>Знает</b> нормы устной речи, принятые в профессиональной среде</i></p> <p><i>УК-4.1. У-1. <b>Умеет</b> выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия</i></p> <p><i>УК-4.1. У-2. <b>Владеет</b> иностранным языком на уровне, необходимо и достаточно для общения в профессиональной среде</i></p>
	<p><i>УК-4.2. Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках</i></p>	<p><i>УК-4.2. 3-1. <b>Знает</b> нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде</i></p> <p><i>УК-4.2. У-1. <b>Умеет</b> вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке</i></p>
	<p><i>УК-4.3. Использует диалог для сотрудничества в социальной и профессиональной сферах</i></p>	<p><i>УК-4.3. У-1. <b>Владеет</b> нормами и моделями речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия</i></p> <p><i>УК-4.3. У-2. <b>Умеет</b> выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи</i></p>
<p>ПК-3 Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков</p>	<p><i>ПК-3.10 Организует и поддерживает постоянные контакты с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами</i></p>	<p><i>ПК-3.10. 3-1. <b>Знает</b> основы социологии, психологии</i></p> <p><i>ПК-3.10. У-1. <b>Владеет</b> навыками работы в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности</i></p> <p><i>ПК-3.10. У-2. <b>Умеет</b> производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг</i></p>

## II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа	Всего					
Семестр 5												
Раздел 1. ДЕЛОВАЯ СФЕРА ОБЩЕНИЯ												
1.	Тема 1. Управление организацией Международный маркетинг. Международный брендинг. Глобальные бренды. Создание партнерства. Способы выхода международных компаний на новые рынки. Составляющие понятия конкуренция. Концепция конкурирующих рынков (монополия, олигополия). Высококонкурентоспособная компания. Развитие отношений между компаниями.	-	13	-	-	10	23	УК-4.1, УК-4.2 УК-4.3 ПК-1.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1-2 УК-4.2.3-1. УК-4.2.У-1 УК-4.3 У-1-2 ПК-1.2 3-1 ПК-1.2 3-2 ПК-1.2 3-3 ПК-1.2 3-4 ПК-1.2 У-1 ПК-1.2 У-2 ПК-1.2 У-3	О. Гр.д.	Т. К. К/р	Э. Д.
2.	Тема 2. Командная работа STEP анализ. Мировая индустрия и глобальный потребитель. Средства связи, взаимодействия и обмена профессиональной информацией. Налаживание	-	13	-	-	10	23	УК-4.1 ПК-3.10 УК-4.2 УК-	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1-2 УК-4.2.3-1. УК-4.2.У-1 УК-4.3 У-	О.	Т. К. К/р	Ин.п. Гр.п

	связей. Причины разрыва связей. Создание эффективных визуальных средств в презентации. Презентация кейса на деловой встрече							4.3	1-2 ПК-1.2 3-1 ПК-1.2 3-2 ПК-1.2 3-3 ПК-1.2 3-4 ПК-1.2 У-1 ПК-1.2 У-2 ПК-1.2 У-3			
3.	Тема 3. Финансы организации Условия труда, мотивация сотрудников, производительность труда. Текучесть кадров Система вознаграждения и премии. Креативный менеджмент. Инновация в практике. Принятие управленческих решений. Установление контактов. Владение правилами речевого этикета при официальном и неофициальном общении с зарубежными партнерами. Межкультурные вопросы: ведение международного бизнеса. Переговоры по повышению зарплаты. Описание процесса креативного решения проблемы.	-	14	-	-	10	24	УК-4.1, УК-4.2 ПК-3.10 УК-4.3	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1-2 УК-4.2.3-1. УК-4.2.У-1 УК-4.3 У-1-2 ПК-1.2 3-1 ПК-1.2 3-2 ПК-1.2 3-3 ПК-1.2 3-4 ПК-1.2 У-1 ПК-1.2 У-2 ПК-1.2 У-3	О. Гр.д.	Т. К. К/р Д.и.	Э. Д.
Семестр 6												
Раздел 2 ДЕЛОВАЯ СФЕРА ОБЩЕНИЯ												
4.	Тема 4 Построение взаимоотношений с клиентами Риски и угрозы в бизнесе. Причины возникновения рисков. Оценка рисков. Обдуманые риски. Межкультурные вопросы: выход на новые рынки. Принципы управление проектами. Российская нефтяная индустрия. Инновационный менеджмент.		14	-	-	10	24	УК-4.1 ПК-3.10 УК-4.3 УК-4.2	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1-2 УК-4.2.3-1. УК-4.2.У-1 УК-4.3 У-1-2 ПК-1.2 3-1 ПК-1.2 3-2 ПК-1.2 3-3	О. Гр.д.	Т. К. К/р	Ин.п. Гр.п

	Теория DICE. Внедрение инноваций. Внешние переговоры (жалобы, иски). Деловые отношения и их поддержка. Анализ диаграмм.								ПК-1.2 3-4 ПК-1.2 У-1 ПК-1.2 У-2 ПК-1.2 У-3			
5.	Тема 5 Управление кризисом Интернет маркетинг. Теории 4Ps и 4Cs и их различия. Преимущества on&offline торговли. Определение брэндинга. Создание торговой марки. Стили управления. Модель поведения менеджера в процессе управления. Построение командной работы. Предпосылки успешной работы в команде. Решение конфликтных ситуаций. Стратегия убеждения на деловой встрече. Online убеждение. Навыки презентации.	14	-	-	10	24	УК-4.1, УК-4.2 ПК-3.10 УК-4.3	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1-2 УК-4.2.3-1. УК-4.2.У-1 УК-4.3 У-1-2 ПК-1.2 3-1 ПК-1.2 3-2 ПК-1.2 3-3 ПК-1.2 3-4 ПК-1.2 У-1 ПК-1.2 У-2 ПК-1.2 У-3	О. Гр.д.	Т. К. К/р	Э. Д.	
6.	Тема 6 Международное сотрудничество Бухгалтерское дело и АВС метод. Издержки и цены. Концепции микрофинансирования. Финансирование и привлечение средств. Прямое инвестирование. Ценовые стратегии. Управление доходами. Межкультурные вопросы: управление персоналом в международных компаниях. Техника публичного выступления. Бизнес корреспонденция (формальные/неформальные письма)	14	-	-	10	24	УК-4.1, УК-4.2 ПК-3.10 УК-4.3	УК-4.1.3-1. УК-4.1.У-1-2 УК-4.2.3-1. УК-4.2.У-1 УК-4.3 У-1-2 ПК-1.2 3-1 ПК-1.2 3-2 ПК-1.2 3-3 ПК-1.2 3-4 ПК-1.2 У-1 ПК-1.2 У-2 ПК-1.2 У-3	О. Гр.д.	Т. К. К/р Д.и.	Ин.п. Гр.п Э.	
	<b>Итого</b>	82			60	142						

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Групповая дискуссия (Гр.д.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Контрольные работы (К/р)

Деловая игра (Д.и.)

Кейс (К.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Индивидуальный и/или групповой проект (Ин.п./Гр.п.)

Эссе/доклад (Э., Д.)

### **III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

##### **Английский язык:**

##### **Основная литература:**

1. Гришаева Е.Б., Машукова И.А., Деловой иностранный язык, Краснояр.: СФУ, 2015
2. Андросова, И. Г., Деловой английский язык для экономистов и менеджеров, : учебник : [гриф УМО] / И. Г. Андросова, Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова. – М. :КноРус, 2018. – 309 с. – ISBN 978-5-406-06513-6; Москва: Юстиция, 2018, ISBN 978-5-4365-1929-6

##### **Дополнительная литература:**

1. David Cotton, David Falvey, Simon Kent. Market Leader. Upper-Intermediate. Student's Book, 3-rd ed. extra. Pearson Longman, 2016
2. Iwona Dubicka, Margaret O’Keefe, Bob Dignen, Mike Hogan, Lizzie Wright. Business Partner: B1+ Intermediate. Student's book, Pearson, 2018
3. John Allison, Rachel Appleby and Edward de Chazal. The Business 2.0. Advanced Student’s Book, Macmillan Education, 2018
4. Бузина Ю.Н, Мидова В.О., Сборник материалов для активизации работы с деловыми ситуациями и развития навыков устной речи по дисциплине "Иностранный язык делового/профессионального общения", Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова. Каф. иностр. яз. №1; Сост. Ю. Н. Бузина, В. О. Мидова. – М. : Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2016
5. Аласания Е.П., Сборник практических заданий для аудиторной и самостоятельной работы к УМК "The Business 2.0", Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова. Каф. иностр. языков №1 ; Сост. Е. П. Аласания [и др.]. – М.: Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2016

##### **Нормативные правовые документы:**

В рамках изучения дисциплины «Иностранный язык профессионального общения» не используются

#### **ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ**

[www.themoscowtimes.ru](http://www.themoscowtimes.ru) – веб-сайт газеты ‘TheMoscowTimes’ [www.rea.ru/english](http://www.rea.ru/english)  
[www.cambridge.org](http://www.cambridge.org) (CambridgeJournalsDigitalArchive)

#### **ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ**

1. Электронный учебно-методический комплекс ЭУМК по дисциплине «Иностранный профессиональный язык» для направления «Менеджмент», профиль «Маркетинг». Миронова Д.А., Калашникова Н. А., Кардович И. К., Мидова В. О.  
[http://sdo.rea.ru/cde/umk/EngMarketing/ang\\_men\\_EUMK/preview.htm](http://sdo.rea.ru/cde/umk/EngMarketing/ang_men_EUMK/preview.htm)
2. Электронный учебно-методический комплекс «Английский язык: введение в основы менеджмента» Мидова В.О., Минасян Е.Т., Данько О.А., Пономарев М.А., Тумаева Д.Р.  
[https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/in yaz1 kaf/Documents/GUIDE%20\(5\).zip](https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/in yaz1 kaf/Documents/GUIDE%20(5).zip)

3. Контрольно-обучающая программа по англ.яз делового общения. Столярова Е.В., Година Д.Х., Улитко Е.Н., Ершова О.В., Барабашина О.В., Федотова М.Г.

<https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/in yaz1 kaf/Documents/app.zip>

4. Методические рекомендации по работе с практикумом. «Электронный интерактивный практикум International Business Communication» (авторы - преподаватели кафедры иностранных языков №1 Бернацкая М.В., Бузина Ю.Н., Женова Н.А., Коломийцева Н.В., Муратова О.А., Пригожина К.Б., Фроленкова А.Ю., Ярославская И.И.) К.Б. Пригожина

[https://books.google.ru/books?id=fQxaDwAAQBAJ&dq=%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5+%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8+%D0%BF%D0%BE+%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B5+%D1%81&hl=ru&source=gs\\_navlinks\\_s](https://books.google.ru/books?id=fQxaDwAAQBAJ&dq=%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5+%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8+%D0%BF%D0%BE+%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B5+%D1%81&hl=ru&source=gs_navlinks_s)

<https://www.moscowbooks.ru/ebooks/book/33169352/>

5. Учебное пособие по английскому языку. Тексты и задания по дисциплине «Иностранный язык в профессиональной сфере». Экономическая безопасность. Рунова Е.А., Петровская С.А., Столярова Е.В., Федотова М.Г.

[https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/in yaz1 kaf/Documents/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D0%B5%20%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F%20%D0%91%D0%B5%D0%B7%D0%BE%D0%B0%D0%BF%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C\\_final%20version.pdf](https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/in yaz1 kaf/Documents/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D0%B5%20%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F%20%D0%91%D0%B5%D0%B7%D0%BE%D0%B0%D0%BF%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_final%20version.pdf)

6. Практикум по английскому языку к учебно-методическому комплексу "Best Commercial Practise" часть 2. Дмитриева А.Г., Ершова О.В., Петровская С.А., Сизова Ю.С., Столярова Е.В., Федотова М.Г. Скачать программу можно здесь или здесь

<https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/in yaz1 kaf/Documents/app%20final%20Transport%20Banking%20Globalization.zip>

## **ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ**

1. <http://www.iep.ru/ru/publikacii/categories.html> **Федеральный** образовательный портал. Экономика. Социология. Менеджмент
2. <https://research.wou.edu/com325> - Международная база данных по странам и культурам

## **ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

[www.alleng.ru/english/txt.htm](http://www.alleng.ru/english/txt.htm) - современные тексты, книги, учебные пособия на английском языке

[www.bbc.co.uk](http://www.bbc.co.uk) - электронные ресурсы веб-сайта BBC

[www.euronews.net](http://www.euronews.net) - электронные ресурсы веб-сайта euronews.

[www.longman.com/cuttingedgewww.longman.com/grammarexpress](http://www.longman.com/cuttingedgewww.longman.com/grammarexpress) - лексико-грамматические задания и тренинги

[www.parapal-online.co.uk/resources/essays](http://www.parapal-online.co.uk/resources/essays) - рекомендации и образцы написания эссе

[www.themoscowtimes.ru](http://www.themoscowtimes.ru) – веб-сайт газеты 'TheMoscowTimes' [www.rea.ru/english](http://www.rea.ru/english) - тестовые задания для самопроверки

[www.cambridge.org](http://www.cambridge.org) (CambridgeJournalsDigitalArchive) - электронный архив журналов  
[www.englishclub.com](http://www.englishclub.com) – английский клуб в режиме онлайн (игры, викторины, форумы, чаты, мастер-классы преподавателей - носителей языка)  
<http://www.tokbox.com/> - обучение с помощью видео конференций  
[www.visuwords.com](http://www.visuwords.com) - графический синонимический словарь на английском и французском языках

**ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

№ п/п	Перечень информационных технологий, программного обеспечения, информационных справочных систем	Номера тем
1.	<b>Мультимедийные CD-ROMы:</b> Bill Mascull '3rdMarket Leader' Business Teacher's Resource Book, Test Master CD-ROM, 2016	Раздел 1-2 Темы 1-6
2.	Longman WorldWise Dictionary CD-ROM	Раздел 1-2 Темы 1-6
3.	<b>Аудиокурсы:</b> Paul Emmerson 'Business Grammar Builder' Audio CD, Macmillan, 2016	Раздел 1-2 Темы 1-6
4.	Iwona Dubicka, Margaret O'Keeffe, Bob Dignen, Mike Hogan, Lizzie Wright. Business Partner: B1+ Intermediate. Audio CD, Pearson, 2018	Раздел 1-2 Темы 1-6
5.	Paul Emmerson 'Business English Handbook' Advanced Audio CD-ROM, Macmillan, 2018	Раздел 1-2 Темы 1-6
6.	Elizabeth Sharman 'Across Cultures' Audio CD, 2016	Раздел 1-2 Темы 1-6
7.	John Allison, Rachel Appleby and Edward de Chazal. The Business 2.0. Advanced, Audio CD, Macmillan Education, 2018	Раздел 1-2 Темы 1-6
8.	<b>Видеокурсы:</b> Iwona Dubicka, Margaret O'Keeffe, Bob Dignen, Mike Hogan, Lizzie Wright. Business Partner: B1+ Intermediate. Video files, Pearson, 2018	Раздел 1-2 Темы 1-6
9.	David Cotton, David Falvey, Simon Kent '3rd Edition. Market Leader' DVD-ROM, Pearson Longman, 2016	Раздел 1-2 Темы 1-6
10.	Отечественная операционная система	
11.	Прикладной пакет документов	

## МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Иностранный язык профессионального общения» обеспечена:  
для проведения практических занятий:

– учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (практические занятия):

– учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации; для самостоятельной работы, в том числе для курсового проектирования:

– помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде университета.

## IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению рефератов.

## V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины «Иностранный язык профессионального общения» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (зачет/экзамен)	40
<b>ИТОГО</b>	<b>100</b>

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

## **VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Оценочные средства по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

### ***Типовой перечень вопросов к зачету (5 семестр):***

1. Discuss the advantages and disadvantages of being a freelancer.
2. Describe the motivator factors.
3. What are the main causes of stress in the job? How would you combat stress?
4. Discuss the advantages and disadvantages of flexible working
5. What is the importance of team building? Describe the stages of team life.
6. What are the criteria for quality in the organization you would like to work for?
7. What benefits are claimed for a merger and takeover?
8. How does a company produce new ideas?
9. What are the risks for an organization? How does it handle risks?
10. Describe the main assets of the company.
11. What are the ethical issues of the company?
12. What factors should be taken into account when measuring the level of development of a country?
13. Describe social responsibility issues in an organization.
14. Are you optimistic about the capacity of the planet for future growth?
15. How is knowledge shared in the organization?
16. Speak about forecasting and budgeting in corporate finance.

### ***Типовой перечень вопросов к экзамену (6 семестр):***

1. What are the main areas of business communication? Speak about internal and external ways of communication.
2. What is the difference between face to face communication and written forms of communication? Give the advantages and disadvantages of both ways.
3. Does technology make communication easier? Give examples.

4. How do you understand the watchword “Think global, act local”? What are the methods and stages of entering overseas markets?
5. What is the image of Tod’s? What challenges have they faced entering new markets?
6. How can products be designed to be suitable for international markets?
7. Is business-to-business relationship important for doing business? Speak about networking events.
8. Speak about stakeholder theory. What is the effect of a large company’s activity on the places where it operates?
9. What advice would you give to someone trying to develop business relationships in China?
10. What are the success factors relating to people, products, companies and countries? What is the key to success?
11. What are the essential qualities of a successful business? Give example of a successful business and reasons for its success.
12. What can you say about such things as continuity, anticipation, contestation and mobility? What are the possible disadvantages of them?
13. Speak about different theories and factors that make people satisfied with their work and motivate them.
14. How have job priorities among employees have changed over the last 10 years?
15. What are the benefits of working for Marriot Hotels International?
16. What is the model for leadership in business? Speak about recent trends in leadership.
17. What are the qualities for a successful manager today, compared to the past?
18. Describe the management style of Anna Wintour. What are the advantages and disadvantages of her style?
19. Describe models for team roles and stages of team life.
20. Do attitudes to team-working vary in different countries? How can business build a successful team?
21. Why is it so popular to attend a cookery course as part of a team-building exercise? Give at least 5 reasons with explanations.
22. Define the process of raising finance from the point of view of business owner and from investor.
23. In which ways can a business raise finance, and what are the advantages and the disadvantages of each one.
24. Speak about the problems of raising finance from the “angel” networking clubs, bank finance and venture capital funds.
25. Give the tips how to achieve customer satisfaction and how to reduce customer defection?
26. How are customer service requirements changing? How to train staff to deal with demanding customers?
27. Give examples of different accidents in companies. What are the reasons, and what is the effect on companies? What should companies do deal with such situations.
28. What should companies do to prepare themselves to manage crisis, during the crisis and after it?
29. Give at least two examples of crises happened in different companies, how they deal with it and what lessons can be learned.
30. Speak about different hostile and friendly forms of cooperation between companies.
31. What are the reasons of mergers and acquisitions’ failure? What should companies do to succeed in business integration?
32. What do large companies have that smaller companies don’t? And, what values are transported from smaller companies to large multinationals?
33. How to manage payments? Speak about business development.

## Типовые тестовые задания:

### Тест семестр 5

#### I. Give the definitions to the following words:

1. Communication –
2. Technical knowledge –
3. Intranet –
4. Knowledge officer –
5. Facilitate –

#### II. Give the appropriate words to the following definitions:

6. - the promotional message aimed at creating an image, enhancing reputation, building goodwill, or advocating an idea or the philosophy of an organization, instead of sales promotion.
7. – the act of understanding by means of the sense or of the mind
- 8.– a place at which all interactions between a customer and a product seller are provided
- 9.– connections between a person giving money to an organization and this organization in order to get profit
- 10.– a specific branch or field of study or business

#### III. Complete the sentences with the words in the box.

*bush grapevine nutshell stick wall*

- 11 I heard it on the \_\_\_\_\_ you've been promoted.
- 12 I asked Rudy to say yes or no, but he just beat around the \_\_\_\_\_.
- 13 Look, in a \_\_\_\_\_, my trip to Singapore was a huge success.
- 14 I think you got the wrong end of the \_\_\_\_\_. I'm not going on holiday, I'm going on a business trip.
- 15 John just doesn't listen. It's like talking to a brick \_\_\_\_\_.

#### IV Choose the correct option (a–d).

- 16 The new assistant manager is rather \_\_\_\_\_. He doesn't say much or seem very confident.  
a) reserved    b) eloquent    c) responsive    d) rambling
- 17 I'd like you to be more \_\_\_\_\_ in your summary. I don't need every minor detail, just a broad outline of the key points.  
a) hesitant    b) fluent    c) succinct    d) sensitive
- 18 It was very \_\_\_\_\_ of you to mention the mistake he made in front of everyone. He was very upset.  
a) persuasive    b) tactless    c) inhibited    d) focused
- 19 His presentation wasn't particularly \_\_\_\_\_. It didn't link together very well at all.  
a) articulate    b) vague    c) coherent    d) emotional
- 20 His responses were completely \_\_\_\_\_. I learned nothing from them as there was no detail at all.  
a) vague    b) inhibited    c) concise    d) extrovert

#### V. Complete the telephone conversation with the correct option (a–e).

- A: Xenon Components, JanJohannsen speaking.  
B: Hello Jan. Yoshi here from Tenta Manufacturing.  
A: Hi Yoshi. How can I help you?  
B: We need 10,000 more of the 125Z components.  
A: Sorry, (21) \_\_\_\_\_. I can't hear you. (22) \_\_\_\_\_ ?  
B: 125Z components.  
A: I still can't hear you very well. (23) \_\_\_\_\_ ?  
B: Of course.  
(Yoshi's phone rings)  
A: Hi, Yoshi, Jan here, let's start again.  
B: 125Z – 10,000 units and we also need some of the 253S plastic sheets

A: Sorry, I didn't (24) \_\_\_\_\_, it's a (25) \_\_\_\_\_. I don't know why.

B: 253S plastic sheets.

A: Right got that.

- a) really terrible connection
- b) it's a very bad line
- c) catch that
- d) Can I call you back
- e) Could you speak up please

### Тест семестр 6

#### Choose the correct option (a–d).

1. The new assistant manager is rather \_\_\_\_\_. He doesn't say much or seem very confident.  
a) reserved    b) eloquent    c) responsive    d) rambling
2. I'd like you to be more \_\_\_\_\_ in your summary. I don't need every minor detail, just a broad outline of the key points.  
a) hesitant    b) fluent    c) succinct    d) sensitive
3. It was very \_\_\_\_\_ of you to mention the mistake he made in front of everyone. He was very upset.  
a) persuasive    b) tactless    c) inhibited    d) focused
4. His presentation wasn't particularly \_\_\_\_\_. It didn't link together very well at all.  
a) articulate    b) vague    c) coherent    d) emotional
5. His responses were completely \_\_\_\_\_. I learned nothing from them as there was no detail at all.  
a) vague    b) inhibited    c) concise    d) extrovert
6. You can get \_\_\_\_\_ a lot using email instead of face-to-face meetings because it's easier to make excuses when no one can see you.  
a) off    b) away with    c) out    d) on with
7. Email is also a good way of directly \_\_\_\_\_ your ideas or products to someone powerful who you may not be able to meet otherwise.  
a) launching    b) engaging    c) influencing    d) pitching
8. Could you please \_\_\_\_\_ what you mean exactly? I'm not sure I fully understand.  
a) engage    b) clarify    c) interrupt    d) digress
9. The audience was extremely \_\_\_\_\_ to our product presentation and asked lots of questions. Some even placed big orders.  
a) focused    b) persuasive    c) eloquent    d) responsive
10. The speaker kept \_\_\_\_\_ and talking about his own experiences instead of the main topic.  
a) digressing    b) confusing    c) interrupting    d) clarifying
11. When it launched, Facebook was \_\_\_\_\_ to students.  
a) closed    b) only available    c) marketed mostly
12. Universities \_\_\_\_\_ social media networks.  
a) use    b) fail to understand    c) discourage the use of
13. Many business schools have their own intranet that they feel \_\_\_\_\_ Facebook.  
a) is much better than    b) could be replaced with    c) competes with
14. The article says that business schools don't have the \_\_\_\_\_ resources available to big companies such as Facebook.  
a) financial    b) IT    c) networking
15. According to the article, the over-35s group is a \_\_\_\_\_ Facebook market.  
a) growing    b) steady    c) shrinking
16. MBA students at Haas first meet one another \_\_\_\_\_.  
a) when they arrive    b) using the Haas intranet    c) on Facebook

17. Most Haas students and alumni use \_\_\_\_\_ networking site.  
a) only their favourite      b) more than one      c) the Business Because
18. We've \_\_\_\_\_ that the risks are minimal so we're going ahead with the expansion plan.  
a) calculated    b) weighed    c) minimised    d) faced
19. You can never really \_\_\_\_\_ all risks, but you can limit them.  
a) emanate    b) encounter    c) eliminate    d) expect
20. Several people had accidents because of the faulty product. The company will \_\_\_\_\_ have to pay product \_\_\_\_\_ costs.  
a) responsibility      b) damages      c) catastrophe    d) liability
21. Once we have \_\_\_\_\_ any risks which may occur, we can then do \_\_\_\_\_ everything we can to avoid them.  
a) identified    b) insured      c) reduced      d) spread
22. When we start doing business overseas we're likely to \_\_\_\_\_ many \_\_\_\_\_ unfamiliar risks so we must be careful.  
a) reduce      b) gauge      c) assess      d) face
23. We're taking a \_\_\_\_\_ risk investing heavily in expansion in the current economic climate. We could lose everything.  
a) potential    b) tremendous    c) miniscule    d) immediate
24. The chances of another ship sinking tomorrow are \_\_\_\_\_. It's just not going to happen again for a very long time.  
a) negligible    b) considerable    c) substantial    d) huge
25. We need to \_\_\_\_\_ the pros and cons of this joint venture. Is it really as good as it seems to be?  
a) encounter    b) foresee      c) evaluate      d) anticipate
26. It's unlikely that there will be another \_\_\_\_\_ such as an earthquake or tsunami in the region for quite a while, so we don't need to worry.  
a) damages      b) catastrophe    c) accumulation    d) liability
27. No one could have \_\_\_\_\_ the events which led to the disaster last year. They were totally unexpected.  
a) predicted    b) estimated    c) calculated    d) faced
28. The electricity has been \_\_\_\_\_ so the electricity company can do major repairs to the network.  
a) mismatched      b) disconnected      c) broken down      d) reduced
29. Team building exercises should \_\_\_\_\_ creativity in their participants, so they usually include exercises that require imagination.  
a) build      b) motivate    c) inspire      d) break down
30. One of our main income \_\_\_\_\_ is the service side of the business.  
a) streams      b) ventures      c) barriers      d) locations
31. The main purpose of team building courses is to \_\_\_\_\_ team spirit.  
a) match      b) foster      c) prepare      d) contribute
32. I'm afraid that she is very \_\_\_\_\_ and can never find anything on her \_\_\_\_\_ desk.  
a) mismatched      b) intolerant    c) disorganised      d) impractical
33. The two companies have a \_\_\_\_\_ agreement about their target markets so there won't be any problems.  
a) disloyal      b) bilateral      c) indecisive    d) multicultural
34. Staff morale is very low at the moment so we must try to \_\_\_\_\_ our staff as soon as possible.  
a) reduce      b) maximise    c) remotivate    d) disconnect
35. He has no vision and can never see how good our ideas are. He's so \_\_\_\_\_.  
a) impatient    b) unfocused    c) inefficient    d) unimaginative
36. We've invested a lot in our staff so we must try to \_\_\_\_\_ staff turnover.  
a) reduce      b) inspire      c) maximise      d) build

37. He seemed very \_\_\_\_\_ about our idea. I don't think he liked it at all.  
 a) unenthusiastic    b) unsociable    c) unstable    d) unexpected
38. I'm sorry, but it just \_\_\_\_\_ my mind. I'll do it now.  
 a) missed    b) passed    c) ripped    d) slipped
39. The shop immediately gave me a \_\_\_\_\_ for the faulty product.  
 a) compensation    b) refund    c) payment    d) remuneration
40. Today many companies offer money-back \_\_\_\_\_ to try to encourage people to buy and try their products.  
 a) refunds    b) compensation    c) guarantees    d) payments
41. I think we've been talking at cross \_\_\_\_\_. Shall we start again?  
 a) purposes    b) rapport    c) meaning    d) reasons
42. Customers are loyal to those companies who are prepared to \_\_\_\_\_ the extra mile with their customer service.  
 a) put    b) do    c) go    d) make
43. We need to get to the \_\_\_\_\_ of this and find out what the real problem is.  
 a) top    b) centre    c) bottom    d) middle
44. Customer care staff are trained to develop a \_\_\_\_\_ with their customers.  
 a) relation    b) rapport    c) report    d) feeling
45. I think we were \_\_\_\_\_ off. We paid far too much for those chairs.  
 a) ripped    b) taken    c) passed    d) paid
46. When you return goods, you need to show \_\_\_\_\_ of purchase.  
 a) receipt    b) note    c) sign    d) proof
47. It was the last \_\_\_\_\_ when they refused to give me my money back, so I wrote a letter to the CEO.  
 a) buck    b) straw    c) time    d) complaint
48. We'll finally be in the black next year, after we're repaid our \_\_\_\_\_.  
 a) grant    b) dividend    c) loan
49. When we began, we got our \_\_\_\_\_ capital from friends and family.  
 a) credit    b) start-up    c) asset
50. We \_\_\_\_\_ on the loan when we missed our January payment.  
 a) overpaid    b) defaulted    c) ripped off

## ***Типовые кейсы:***

### **Кейс 1**

#### **ISSUE**

*Westlake is an American university. Two years ago, the university organised a study trip to Poland and the Czech Republic, so that students could learn about the counties' culture and history. Unfortunately, the organizers made many mistakes and the trip was not successful. This year, they will take another group of students (aged 18-21) to the same area. They want to avoid the mistakes they made in the past.*

#### **AGENDA**

1. Discuss the possible problems that may arise in a trip like this.
2. Hold the meeting to discuss the most serious problems.
3. Rank the problems in order of seriousness.
4. Make suggestions which will make the next trip more successful.

#### ***Notes to the agenda***

1. ***Discuss the possible problems that may arise in a trip like this.***

Brainstorm possible problems in small groups of colleagues before going to a meeting.

**2. Hold the meeting to discuss the most serious problems.**

Representatives of the groups should share their ideas concerning the most serious issues.

**3. Rank the problems in order of seriousness.**

Representatives of the groups should build up a list of problems in order of seriousness.

**4. Make suggestions which will make the next trip more successful.**

Trip organisers decide on the best ways to avoid difficulties in the next trip.

## Кейс 2

H&M: First Sweden then the World.

[www.hm.com](http://www.hm.com)

If you have an eye for fashion and a good sense of value, chances are you already know about H&M. The Swedish company has grown to be the world's second-largest apparel company by pursuing a balance of cutting-edge style, quality, and attractive prices.

H&M started in 1947 as a women's clothing store in Västerås, Sweden. International expansion came slowly at first, with stores in Norway in 1964, Denmark in 1967, and the United Kingdom in 1976. The product range expanded as well, with the addition of men's and children's lines and eventually cosmetics and items for the home. Germany, currently the company's largest market, followed in 1980. The pace accelerated through the 1990s, and by 2013, the company boasted 3,000 stores in more than 50 countries. Even with so many stores in operation, H&M still aims to expand by 10 to 15 percent every year.

To be sure, H&M's global expansion has not gone uncontested. Its biggest competitor overall—and the world's largest clothing retailer—is the multibrand Spanish company Inditex. Inditex's biggest chain, Zara, is still relatively unknown in the United States but has a huge presence in Europe and other markets. Zara is highly regarded as the innovator of “fast fashion,” in which high-speed design, production, and distribution systems can jump on trend shifts and get new styles into retail shops in as little as two or three weeks. Inditex isn't sitting still either, with plans to open 1,000 new stores in the next few years.

*Imagine you are Karl-Johan Persson, H&M's managing director and chief executive officer. How would you plot the company's continuing global expansion?*

*Would you use the same business strategies in every country or adapt to local markets?*

*Would you present H&M as a consistent global brand or modify the presentation for each country?*

*How would you keep growing when you're already the world's second-largest apparel retailer?*

## Примеры вопросов для опроса:

### Тема 1. Управление организацией

1. What is perfect competition?
2. What factors can cause market changes?
3. Why are monopolies and oligopolies considered uncompetitive and undesirable? How do they act in the competitive environment?
4. What connects the world of competitive sport to competitive business?
5. Discuss the advantages and disadvantages of being a freelancer.

### Тема 2. Командная работа

1. What is STEEP analysis? Define its categories.
2. How do companies plan for the future?

3. Define the Global consumer goods industry
4. What changes have happened during your lifetime in the way people shop for food?
5. Which STEEP factors are pushing sales up or down?

### **Тема 3. Финансы организации**

1. What's the aim and practice of employee reward system?
2. What are benefits/limitations of different companies' points of view?
3. How big a factor is pay reward systems in motivating workers? 1. Define creative thinking process techniques of creative management
4. What does the term 'Six Thinking Hats' by Edward de Bono stand for?
5. What are the distinguishing features between creative people, creative processes, creative places and creative products?

### **Тема 4. Построение взаимоотношений с клиентами**

1. What role does DICE theory play in change management?
2. Which are DICE theory's 4 core elements?
3. Define the 4 hard factors of Change Management.
4. Define the process of Project Management.
5. How is it linked to SMART business objectives? Why do projects generally fail?

### **Тема 5. Управление кризисом**

1. Explain the concept of 4Ps, as well later added 3Ps.
2. What do the 4Cs stand for? Compare 4Ps and 4Cs.
3. What are the benefits of selling On- & Offline?
4. What is brand identity and how does it work?
5. What 3 elements make the branding successful according to Mary Jo Hatch and Majken Shultz?

### **Тема 6. Международное сотрудничество**

1. What are the benefits/drawbacks of ABC accounting method and when was it implemented?
2. Which are 4 common communicative "channels" within an organization?
3. How can they - 4 common communicative "channels", communicate effectively?
4. What factors influence people when they buy any product or service?
5. What is microfinance and how does it work? When is it an inappropriate tool?

## ***Примеры тем групповых дискуссий:***

### **Тема 1. Управление организацией**

1. Describe the motivator factors.
2. What are the main causes of stress in the job? How would you combat stress?
3. Discuss the advantages and disadvantages of flexible working.
4. Is business-to-business relationship important for doing business? Speak about networking events.
5. Speak about stakeholder theory. What is the effect of a large company's activity on the places where it operates?

### **Тема 2. Командная работа**

1. What is the importance of team building? Describe the stages of team life.
2. What are the criteria for quality in the organization you would like to work for?
3. How does a company produce new ideas?
4. Speak about different theories and factors that make people satisfied with their work and motivate them.
5. How have job priorities among employees changed over the last 10 years?
6. What are the benefits of working for Marriot Hotels International?

### **Тема 3. Финансы организации**

1. What are the risks for an organization? How does it handle risks?
2. Describe the main assets of the company.
3. What are the ethical issues of the company?
4. What factors should be taken into account when measuring the level of development of a country?
5. Describe social responsibility issues in an organization.

#### **Тема 4. Построение взаимоотношений с клиентами**

1. What are the main areas of business communication? Speak about internal and external ways of communication.
2. What is the difference between face to face communication and written forms of communication? Give the advantages and disadvantages of both ways.
3. Does technology make communication easier? Give examples.
4. How do you understand the watchword “Think global, act local”? What are the methods and stages of entering overseas markets?
5. What is the image of Tod’s? What challenges have they faced entering new markets?

#### **Тема 5. Управление кризисом**

1. How can products be designed to be suitable for international markets?
2. Is business-to-business relationship important for doing business? Speak about networking events.
3. Speak about stakeholder theory. What is the effect of a large company’s activity on the places where it operates?
4. What advice would you give to someone trying to develop business relationships in China?
5. What are the success factors relating to people, products, companies and countries? What is the key to success?

#### **Тема 6. Международное сотрудничество**

1. Define the process of raising finance from the point of view of business owner and from investor.
2. In which ways can a business raise finance, and what are the advantages and the disadvantages of each one.
3. Speak about the problems of raising finance from the “angel” networking clubs, bank finance and venture capital funds.
4. Give the tips how to achieve customer satisfaction and how to reduce customer defection?
5. How are customer service requirements changing? How to train staff to deal with demanding customers?

### ***Примеры типовых заданий для контрольной работы:***

#### **Variant 1**

#### **Task 1. Choose the best word from the brackets to fill the gap**

1. We pay reasonable salaries and offer excellent fringe ..... (**perks/tips/benefits**).
2. There are currently 780,000 people ..... work in the UK (**away from/ out of/ out off**).
3. The 7.30 train to London is always full of ..... (**commuters/communers/committers**).
4. When the CEO was arrested our corporate ..... was severely damaged (**picture/image/logo**).
5. Our company is ..... , but our managing director behaves as if it belonged to him (**state-owned/state-governed/state-guided**).

#### **Task 2. In each gap write one word starting with the given letter**

1. Started fifty years ago as a family e-----, now it is a large multinational.
2. You will get a \$800 salary plus 20% c----- on any sales you make.

3. We have a **f**----- system but everyone must be in the office between 10 and 2.
4. After the railways were **p**----- the new owners laid off many workers.
5. I said hello to Jane but she did not return my **g**-----.

**Task 3. Complete the text with the words given below**

*approachable boring extended exciting temporary*

Mary James used to think that working for the same organization all the time was **1)** ....., so she preferred **2)** ..... jobs. But already in the very first days of her work for ADV she felt that she wanted to stay there. It was not that her job in ADV was more **3)** ..... than in other companies where she had worked. It was the atmosphere that made the difference. All people around her were nice and friendly, all managers were open and **4)** ..... . It seemed to Mary that relations between co-workers were like in a big **5)** ..... family.

**Variant 2**

**Task 1. Choose the best word from the brackets to fill the gap**

1. We pay reasonable salaries and offer excellent fringe ..... (**perks/tips/benefits**).
2. There are currently 780,000 people ..... work in the UK (**away from/ out of/ out off**).
3. The 7.30 train to London is always full of ..... (**commuters/communers/committers**).
4. When the CEO was arrested our corporate ..... was severely damaged (**picture/image/logo**).
5. Our company is ....., but our managing director behaves as if it belonged to him (**state-owned/state-governed/state-guided**).

**Task 2. In each gap write one word starting with the given letter**

1. S started fifty years ago as a family **e**-----, now it is a large multinational.
2. You will get a \$800 salary plus 20% **c**----- on any sales you make.
3. We have a **f**----- system but everyone must be in the office between 10 and 2.
4. After the railways were **p**----- the new owners laid off many workers.
5. I said hello to Jane but she did not return my **g**-----.

**Task 3. Complete the text with the words given below**

*approachable boring extended exciting temporary*

Mary James used to think that working for the same organization all the time was **1)** ....., so she preferred **2)** ..... jobs. But already in the very first days of her work for ADV she felt that she wanted to stay there. It was not that her job in ADV was more **3)** ..... than in other companies where she had worked. It was the atmosphere that made the difference. All people around her were nice and friendly, all managers were open and **4)** ..... . It seemed to Mary that relations between co-workers were like in a big **5)** ..... family.

*Деловая игра:*

**1 Тема:** Building relationships at a conference

**2 Концепция игры:** Making successful pre-meeting small talk

**3 Роли:**

-A new business partner 1;

-A new business partner 2;

You are at a business conference. You are interested in making some new business contacts. Try to speak to as many people at the reception as possible.

**4 Ожидаемый (е) результат (ы)** Introduce yourself. Talk about one of the small talk topics you have prepared. Show interest in what other people say.

## ***Тематика групповых и/или индивидуальных проектов:***

### ***Групповые проекты:***

1. Categories of stocks and shares
2. Successful Company Employee Reward Systems
3. Organization Framework
4. Company Change Management Programs
5. Shareholders
6. Adoption and Implementation of ABC Accounting Method in Russia or in other countries
7. Socially Responsible Companies

### ***Индивидуальные проекты:***

1. STEEP Analysis of Global Companies
2. Designs for Cultivating Creative Thinking at work
3. Recent Multinational Mergers /outcomes/
4. Project Management Company Profile
5. Financial planning
6. Microfinance Institutions
7. SWOT Analysis of auditing companies in Russia

## ***Тематика эссе:***

1. Эффективное управление
2. Управление человеческими ресурсами
3. Управление временем
4. Управление доходами
5. Менеджмент Организации
6. Финансовый Менеджмент
7. Менеджмент коммерческой деятельности
8. Менеджмент предпринимательской деятельности
9. Управление инновационным бизнесом
10. Финансовые документы
11. Аудит
12. Венчурный капитал
13. Международные компании
14. Стартап Бизнес
15. Финансовые услуги
16. Категории акций и облигаций
17. Малый и средний Бизнес
18. Преимущества и недостатки современного бизнеса
19. Бизнес Стратегии
20. Инновационные технологии в Бизнесе

## ***Тематика докладов:***

1. Конкуренция. Составляющие понятие конкуренции.
2. Типы деривативов.
3. Составление диаграмм связей и конспектирование.
4. Тенденции бизнеса и будущее. STEEP анализ

5. Мировая индустрия и глобальный потребитель.
6. Правила оформления текста для слайдов презентации
7. Система вознаграждения в российских и международных компаниях.
8. Роль финансовых фьючерсов на бирже.
9. Первый деловой контакт по email.
10. Теория Э. де Боно.
11. Хедж фонды и инвестиционные фонды.
12. Описание бизнес-процесса.

### **Типовая структура зачетного задания**

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
Вопрос 1.	10
Вопрос 2.	10
Тест 1. Тема 1	5
Тест 2. Тема 2.	5
Тест 3. Тема 3.	5
Тест 4. Модульный тест.	5

### **Типовая структура экзаменационного билета**

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
Вопрос 1.	10
Вопрос 2.	10
Кейс 1.	20

**Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания**

Таблица 5

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично»/ «зачтено»	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(-ых) языке(ах)	УК-4.1. Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами	Знает верно и в полном объеме: УК-4.1. З-1. Знает нормы устной речи, принятые в профессиональной среде	Продвинутый
				Умеет верно и в полном объеме: УК-4.1. У-1. Умеет выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия УК-4.1. У-2. Владеет иностранным языком на уровне, необходимо и достаточно для общения в профессиональной среде	
			УК-4.2. Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках	Знает верно и в полном объеме: УК-4.2. З-1. Знает нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде	
				Умеет верно и в полном объеме: УК-4.2. У-1. Умеет вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или	

				иностранном языке	
			УК-4.3. Использует диалог для сотрудничества в социальной и профессиональной сферах	<p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> УК-4.3. У-1. <b>Владеет</b> нормами и моделями речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия</p> <p>УК-4.3. У-2. <b>Умеет</b> выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи</p>	
		ПК-3 Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков	ПК-3.10 Организует и поддерживает постоянные контакты с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления,	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> ПК-3.10. 3-1. <b>Знает</b> основы социологии, психологии</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> ПК-3.10. У-1. <b>Владеет</b> навыками работы в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности фирмы</p> <p>ПК-3.10. У-2. <b>Умеет</b> производить информационно-аналитическую работу по рынку</p>	

			<i>общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами</i>	<i>финансовых продуктов и услуг</i>	
<b>70 – 84 баллов</b>	<b>«хорошо»/ «зачтено»</b>	<i>УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(-ых) языке(ах)</i>	<i>УК-4.1. Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с партнерами</i>	<b>Знает с незначительными замечаниями:</b> <i>УК-4.1. 3-1. Знает нормы устной речи, принятые в профессиональной среде</i>	<b>Повышенный</b>
				<b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> <i>УК-4.1. У-1. Умеет выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия</i> <i>УК-4.1. У-2. Владеет иностранным языком на уровне, необходимо и достаточно для общения в профессиональной среде</i>	
			<i>УК-4.2. Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках</i>	<b>Знает с незначительными замечаниями:</b> <i>УК-4.2. 3-1. Знает нормы письменной речи, принятые в профессионально</i>	

				<p><i>й среде</i></p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> УК-4.2. У-1. <b>Умеет</b> вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке</p>	
			<p>УК-4.3. <i>Использует диалог для сотрудничества в социальной и профессиональной сферах</i></p>	<p>УК-4.3. У-1. <b>Владеет</b> нормами и моделями речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия</p> <p>УК-4.3. У-2. <b>Умеет</b> выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи</p>	
		<p>ПК-3 <i>Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков</i></p>	<p>ПК-3.10 <i>Организует и поддерживает постоянные контакты с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями</i></p>	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> ПК-3.10. 3-1. <b>Знает</b> основы социологии, психологии</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> ПК-3.10. У-1. <b>Владеет</b> навыками</p>	

			<p>аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами</p>	<p>работы в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности ПК-3.10. У-2.</p> <p><b>Умеет</b> производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг</p>	
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»/ «зачтено»	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1. Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> УК-4.1. 3-1.</p> <p><b>Знает</b> нормы устной речи, принятые в профессиональной среде</p>	Базовый
			УК-4.2. Ведет деловую	<p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> УК-4.1. У-1.</p> <p><b>Умеет</b> выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия УК-4.1. У-2.</p> <p><b>Владеет</b> иностранным языком на уровне, необходимо и достаточно для общения в профессиональной среде</p> <p><b>Знает на базовом уровне,</b></p>	

			<p>переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках</p>	<p><b>с ошибками:</b> УК-4.2. 3-1. <b>Знает</b> нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде</p>	
				<p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> УК-4.2. У-1. <b>Умеет</b> вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке</p>	
			<p>УК-4.3. Использует диалог для сотрудничества в социальной и профессиональной сферах</p>	<p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> УК-4.3. У-1. <b>Владеет</b> нормами и моделями речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия</p> <p>УК-4.3. У-2. <b>Умеет</b> выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи</p>	
		<p>ПК-3 Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка банковских</p>	<p>ПК-3.10 Организует и поддерживает постоянные контакты с рейтинговыми агентствами,</p>	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> ПК-3.10. 3-1. <b>Знает</b> основы социологии, психологии</p>	

		услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков	аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами	<b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> ПК-3.10. У-1. <b>Владеет</b> навыками работы в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности ПК-3.10. У-2. <b>Умеет</b> производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг	
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»/ «не зачтено»	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1. Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами	<b>Не знает на базовом уровне:</b> УК-4.1. 3-1. нормы устной речи, принятые в профессиональной среде <b>Не умеет на базовом уровне:</b> УК-4.1. У-1. выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия УК-4.1. У-2. иностранном языке на уровне, необходимо и достаточном для общения в профессионально	<b>Компетенции не сформированы</b>

				<i>й среде</i>	
			УК-4.2. Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> УК-4.2. 3-1. нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> УК-4.2. У-1. вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке</p>	
			УК-4.3. Использует диалог для сотрудничества в социальной и профессиональной сферах	<p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> УК-4.3. У-1. нормами и моделями речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия</p> <p>УК-4.3. У-2. выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи</p>	
		ПК-3 Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной	ПК-3.10 Организует и поддерживает постоянные контакты с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> ПК-3.10. 3-1. основы социологии, психологии</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> ПК-3.10. У-1. навыками</p>	

		<i>валюты, товарно-сырьевых рынков</i>	<i>организаций, консалтингов ыми организациями , аудиторскими организациями , оценочными фирмами, государствен ыми и муниципальны ми органами управления, общественны ми организациями , средствами массовой информации, информационн ыми, рекламными агентствами</i>	<i>работы в автоматизирова нных системах информационно о обеспечения профессионально й деятельности ПК-3.10. У-2. производить информационно- аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг</i>	
--	--	------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--