

«

»

“ ”

“ ”

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Иностранный язык

: 38.03.02 , :

: 1 2, : 1 2 3 4

		1	2	3	4
1	()	2	3	3	2
2		72	108	108	72
3	, .	42	81	78	48
4	, .	0	0	0	0
5	, .	36	72	72	36
6	, .	0	0	0	0
7	, .	24	50	50	20
8	, .	2	2	2	2
9	, .	4	7	4	10
10	, .	30	27	30	24
11	(, ,)				
12					

(): 38.03.02

7 12.01.2016 ., : 09.02.2016 .

: 1,

(): 38.03.02

, 6/1 20.06.2017

, 6 21.06.2017

:

, . . .

:

,

:

. . .

1.

1.1

Компетенция ФГОС: ОК.4 способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия; в части следующих результатов обучения:

1.
2.
4.

2.

2.1

--	--

.4. 1	
1.знать лексику профессиональной сферы в рамках изучаемой тематики	;
2.знать лексико-грамматические явления изучаемого языка	;
3.уметь работать с моно-, билингвальными словарями	;
4.уметь вести беседу на темы сферы профессионального общения	;
5.уметь воспринимать на слух аутентичную диалогическую и монологическую речь в рамках предложенной тематики - в виде ответов на вопросы по прослушанному, воспроизведения содержания прослушанного по плану и т.д.	;
6.уметь извлекать необходимую информацию и понимать основное содержание письменных и устных текстов в рамках изучаемой тематики	;
.4. 2	
7.иметь представление о профессиональной этике в разных культурах	;
8.уметь использовать этикетные формулы в устной и письменной коммуникации в сфере профессионального общения	;
9.иметь представление о правилах делового этикета	;
10.владеть навыками общения в речевых ситуациях в рамках изучаемой тематики	;
.4. 4	
11.знать структуру письменных произведений, используемых в иностранном языке в сфере профессионального общения	;
12.иметь представление о типах письменных произведений, используемых в иностранном языке в сфере профессионального общения	;
13.уметь грамматически правильно и лексически содержательно строить высказывание на иностранном языке.	;
14.уметь употреблять изученные лексико-грамматические структуры в коммуникативных ситуациях профессионального общения	;

<p>2. 2.. Travel</p> <ul style="list-style-type: none"> - travel experiences - a business traveller's priorities - air rage <p>Language Work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - British and American travel words - talking about the future <p>Skills: making arrangements on the phone</p> <p>Writing: e-mail</p> <p>Case study: Choose a suitable hotel for a seminar in France</p>	10	18	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,
: 2				
<p style="text-align: center;">:</p> <p style="text-align: center;">,</p> <p style="text-align: center;">-</p> <p>(, - ,).</p>				
<p>3. 3. Organization</p> <ul style="list-style-type: none"> - company structure - good and bad qualities of an organisation - a successful organisation - advising companies on organisation and change - the ways in which successful companies are similar <p>Language work: noun combinations</p> <p>Skills:</p> <ul style="list-style-type: none"> - socialising: introductions and networking <p>Writing: report</p> <p>Case study: Choose the best way to reorganise customer services</p>	10	15	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,
<p>4. 4. Change</p> <ul style="list-style-type: none"> - attitudes to change in general and at work - change in retailing - programmes of change - areas that are important to focus on when planning change <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - words for describing change - past simple and present perfect <p>Skills: taking part in meetings</p> <p>Writing: action minutes</p> <p>Case study: Agree on changes at a company that has been taken over</p>	10	14	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,

<p>5. 5. Money</p> <ul style="list-style-type: none"> - attitudes to money - dealing with figures - financial terms - raising business capital - reporting financial success <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - words and expressions for talking about finance - describing trends <p>Skills:</p> <ul style="list-style-type: none"> - dealing with figures <p>Writing: e-mail</p> <p>Case study: Angel Investments: Choose a company to invest in</p>	10	14	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,	1
<p>6. 6. Advertising</p> <ul style="list-style-type: none"> - good and bad advertisements - advertising media and methods of advertising - successful advertising - planning an advertising campaign <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - words and expressions for talking about advertising - articles <p>Skills: presentations</p> <p>Writing: summary:</p> <p>Case study: Create and present an advertising campaign</p>	10	14	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,	1
<p>7. 7. Cultures</p> <ul style="list-style-type: none"> - what is culture - cultural awareness - cultural advice <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - idioms for talking about business relationships - modals of advice, obligation, and necessity <p>Skills: social English</p> <p>Writing: e-mail</p> <p>Case study: Visitors from China: Plan a visit by a Chinese manufacturer</p>	10	15	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,	1
: 3					
<p>(, - ,),</p> <p style="text-align: right;">: , , , , , , , ,</p>					

<p>8. 8. Employment</p> <ul style="list-style-type: none"> - factors which are important for getting a job - recruitment process - retaining good staff - headhunting <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - indirect questions and statements - words to describe the recruitment process and personal character <p>Skills: managing meetings</p> <p>Writing</p> <ul style="list-style-type: none"> - CV and letter of application <p>Case study: Choose the best candidate for the job of General Manager</p>	10	15	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,
<p>9. 9. Trade</p> <ul style="list-style-type: none"> - globalisation - free trade - fair trade <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - words for talking about international trade - conditions <p>Skills: negotiationg</p> <p>Writing: e-mail</p> <p>Case study: Negotiate a deal with an overseas guitar manufacturer</p>	10	14	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,
<p>10. 10. Quality</p> <ul style="list-style-type: none"> - ideas of quality - quality control and customer service - old-fashioned quality - quality management <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - words for talking about quality control and customer service - gerunds and infinitives <p>Skills: complaining on the telephone</p> <p>Writing: report</p> <p>Case study: Work out an action plan following complaints from passangers</p>	10	14	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,
<p>11. 11. Ethics</p> <ul style="list-style-type: none"> - ethics at work - unethical activities - honesty and dishonesty - a question of ethics - responsible business - the co-operative bank <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - words to do with honesty and dishonesty - narrative tenses <p>Skills: problem-solving</p> <p>Writing: letter</p> <p>Case study: Profit or principle?</p>	10	14	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,

<p>12. 12. Leadership</p> <ul style="list-style-type: none"> - the qualities of good leadership - leadership qualities - the winning formula behind Ikea's success <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - words to describe character - relative clauses <p>Skills: decision-making</p> <p>Writing: e-mail</p> <p>Case study: Discuss ideas to save a failing music retailer</p>	10	15	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,
: 4				
<p style="text-align: center;">:</p> <p style="text-align: center;">,</p> <p style="text-align: center;">-</p> <p>(, - ,):</p>				
<p>13. 13. Innovation</p> <ul style="list-style-type: none"> - innovations in your daily life and in the twentieth century - describing innovations - innovation at Procter and Gamble - presentation techniques <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - words and expressions to describe innovations - passives <p>Skills: presentation techniques</p> <p>Case study: Style is everything: prepare a product presentation for a competition</p>	10	18	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,
<p>14. 14. Competition</p> <ul style="list-style-type: none"> - how competitive you are - losing competitive edge - staying competitive <p>Language work:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Idioms for sport to describe competition - modals of probability <p>Skills: negotiation</p> <p>Writing: e-mail</p> <p>Case study: Choose the best supplier</p>	10	18	1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	1,

4.

: 1				
1		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	20	1

<p>[]: , 2014.— 60 c.— English grammar []: , 2015.— 213 c.— http://www.iprbookshop.ru/27158.html.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - , 2011.— 78 c.— http://www.iprbookshop.ru/9752.html.— «IPRbooks»</p>				
2		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	8	2
<p>1. Agendas 2. Action Minutes 3. Action Plan 4. Presentation 5. CV and Letter of Application 6. Messages, faxes, letters, emails (,). Case Study. : / , []: , 2014.— 60 c.— http://www.iprbookshop.ru/47923.html.— «IPRbooks» English grammar []: [].— , 2015.— 213 c.— : http://www.iprbookshop.ru/27158.html.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - :]: / , — : , 2011.— 78 c.— http://www.iprbookshop.ru/9752.html.— «IPRbooks»</p>				
3		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	2	1

<p>1. : / (1500-1800 . . .) 20 . 2. 3.</p> <p>: . . . []: / . . . , . . . — .— .: : http://www.iprbookshop.ru/47923.html.— «IPRbooks» English grammar []: / . . . [.].— .— : , 2015.— 213 c.— : http://www.iprbookshop.ru/27158.html.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - . : :]: / . . . , . . . — .— .— [.— : , 2011.— 78 c.— : http://www.iprbookshop.ru/9752.html.— «IPRbooks»</p>			
: 2			
1		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	18 3
<p>[]: , 2014.— 60 c.— : http://www.iprbookshop.ru/47923.html.— «IPRbooks» English grammar []: / . . . [.].— .— : , 2015.— 213 c.— : http://www.iprbookshop.ru/27158.html.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - . : : . . . []: / . . . , 2011.— 78 c.— : http://www.iprbookshop.ru/9752.html.— «IPRbooks»</p>			
2		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	7 3

1. Agendas
2. Action Minutes
3. Action Plan
4. Presentation
5. CV and Letter of Application
6. Messages, faxes, letters, emails

(, ,).

Case Study.

∴ / . . . []:

—, 2014.— 60 c.— ∴ :

<http://www.iprbookshop.ru/47923.html>.— «IPRbooks» English grammar []:

[.].— ∴ : , 2015.— 213 c.— ∴ :

∴ <http://www.iprbookshop.ru/27158.html>.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - ∴ :

∴ []:

∴ / . . . , . . . — ∴ . ∴ : .—

∴ , 2011.— 78 c.— ∴ :

<http://www.iprbookshop.ru/9752.html>.— «IPRbooks»

3		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	2	1
---	--	---	---	---

1. ∴ / (1500-1800 . .)

20 .

2.

3.

∴ , ∴ . ∴ .

[]:

∴ / . . . , . . . — ∴ . ∴ : .— ∴ :

<http://www.iprbookshop.ru/47923.html>.— «IPRbooks» English grammar []:

∴ / . . . [.].— ∴ .— ∴ :

<http://www.iprbookshop.ru/27158.html>.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - ∴ :

∴ ∴ []:

∴ , 2011.— 78 c.— ∴ : <http://www.iprbookshop.ru/9752.html>.— «IPRbooks»

: 3				
1		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	20	1

<p>[...]: , 2014.— 60 c.— English grammar [...]: , 2015.— 213 c.— http://www.iprbookshop.ru/27158.html.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - , 2011.— 78 c.— http://www.iprbookshop.ru/9752.html.— «IPRbooks»</p>		<p>1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9</p>	<p>8</p>	<p>2</p>
<p>1. Agendas 2. Action Minutes 3. Action Plan 4. Presentation 5. CV and Letter of Application 6. Messages, faxes, letters, emails</p> <p>(...).</p> <p>Case Study.</p> <p>[...]: , 2014.— 60 c.— http://www.iprbookshop.ru/47923.html.— «IPRbooks» English grammar [...]: , 2015.— 213 c.— http://www.iprbookshop.ru/27158.html.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - , 2011.— 78 c.— http://www.iprbookshop.ru/9752.html.— «IPRbooks»</p>				
<p>3</p>		<p>1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9</p>	<p>2</p>	<p>1</p>

<p>1. : / (1500-1800 . .) 20 . 2. 3.</p> <p>[]: — / . . . ; . . . , 2014.— 60 c.— : http://www.iprbookshop.ru/47923.html.— «IPRbooks» English grammar []: / . . . [.].— . — : , 2015.— 213 c.— : http://www.iprbookshop.ru/27158.html.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - . : : . . . — []: / . . . , 2011.— 78 c.— : http://www.iprbookshop.ru/9752.html.— «IPRbooks»</p>				
: 4				
1		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	18	4
<p>[]: — / . . . , . . . , 2014.— 60 c.— : http://www.iprbookshop.ru/47923.html.— «IPRbooks» English grammar []: / . . . [.].— . — : , 2015.— 213 c.— : http://www.iprbookshop.ru/27158.html.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - . : : . . . []: / . . . , 2011.— 78 c.— : http://www.iprbookshop.ru/9752.html.— «IPRbooks»</p>				
2		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	4	3

1. Agendas
2. Action Minutes
3. Action Plan
4. Presentation
5. CV and Letter of Application
6. Messages, faxes, letters, emails

(, ,).

Case Study.

∴ / . . . []:

, 2014.— 60 c.— ∴ :

<http://www.iprbookshop.ru/47923.html>.— «IPRbooks» English grammar []:

[].— ∴ : , 2015.— 213 c.—

: <http://www.iprbookshop.ru/27158.html>.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - ∴ :

∴ :

[]:

∴ / . . . , . . . — ∴ . ∴ :

<http://www.iprbookshop.ru/9752.html>.— «IPRbooks»

3		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	2	3
---	--	---	---	---

1. ∴ / (1500-1800 . .)

20 .

2.

3.

∴ ∴ []:

, 2014.— 60 c.— ∴ :

<http://www.iprbookshop.ru/47923.html>.— «IPRbooks» English grammar []:

[].— ∴ : , 2015.— 213 c.—

: <http://www.iprbookshop.ru/27158.html>.— «IPRbooks» Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - ∴ :

∴ :

[]:

∴ / . . . , . . . — ∴ . ∴ :

<http://www.iprbookshop.ru/9752.html>.— «IPRbooks»

5.

(. 5.1).

5.1

	-
	e-mail; ;
	;
	;

5.2

1		.4;
<p>Формируемые умения: з1. знать иностранный язык для межличностного общения с иностранными партнерами; у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров на русском и иностранном языках; у4. уметь логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь в сфере профессиональной деятельности на русском и иностранном языке</p>		
<p>Краткое описание применения: Метод групповых дискуссий. Сочетает отдельные свойства и функции тестов и деловых игр. Суть этого метода заключается в том, что многим испытуемым дается одинаковое задание, которое они должны выполнить вначале индивидуально и соответственно зафиксировать. Затем испытуемые посредством группового обсуждения должны принять общее решение.</p>		

2	-	.4;
<p>Формируемые умения: з1. знать иностранный язык для межличностного общения с иностранными партнерами; у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров на русском и иностранном языках; у4. уметь логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь в сфере профессиональной деятельности на русском и иностранном языке</p>		
<p>Краткое описание применения: Кейс-стади представляет собой довольно сжатую во времени деловую игру, использования кейсов при работе со студентами является моделирование типичных коммуникативных ситуаций. Важным достоинством кейс-стади и других деловых игр является то, что они выполняют не только диагностические и познавательные, но и тренинговые функции.</p>		

3	-	.4;
<p>Формируемые умения: з1. знать иностранный язык для межличностного общения с иностранными партнерами; у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров на русском и иностранном языках; у4. уметь логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь в сфере профессиональной деятельности на русском и иностранном языке</p>		
<p>Краткое описание применения: Групподинамические упражнения. Строятся по принципу "здесь и сейчас", то есть игроки вживаются в ситуацию и действуют исходя из нее. Главной целью групподинамических упражнений является приобретение их участниками и группой в целом соответствующего опыта решения задач и коллективного взаимодействия. Они ориентированы на тренинг их собственных участников. Участники групповой дискуссии приобретают некоторые навыки коллективного взаимодействия.</p>		

6.

(),

-
15-

ECTS.

. 6.1.

6.1

	.	
: 1		
<i>Подготовка к занятиям:</i>	25	50
<i>Практические занятия:</i>	15	30
<i>Зачет:</i>	10	20
: 2		
<i>Подготовка к занятиям:</i>	25	50
<i>Практические занятия:</i>	15	30
<i>Зачет:</i>	10	20
: 3		
<i>Подготовка к занятиям:</i>	25	50
<i>Практические занятия:</i>	15	30
<i>Зачет:</i>	10	20
: 4		
<i>Подготовка к занятиям:</i>	15	30
<i>Практические занятия:</i>	15	30
<i>Экзамен:</i>	20	40

6.2

6.2

.4	1.	+	+

2.		+	+
4.		+	+

1

7.

1. Pilbeam A. Market Leader. Working Across Cultures : Business English : [B1/C1] / Adrian Pilbeam. - Edinburgh, 2010. - 96 p. : ill. - Пер. загл.: Лидер рынка. Практика на основе разных культур : деловой английский язык.

2. Strutt P. Market Leader. Essential Business Grammar and Usage : Business English : [A1/B1] / Peter Strutt. - Edinburgh, 2010. - 221 p. : ill. - Пер. загл.: Лидер рынка. Грамматика, необходимая деловому человеку : деловой английский язык.

3. Cotton D. Market Leader : Business English Course Book : Intermediate / David Cotton, David Falvey, Simon Kent. - Edinburgh, 2010. - 175, [1] p. : ill. + 1 DVD-ROM. - Пер. загл.: Лидер рынка : учебник делового английского языка : средний уровень.

4. Деловой английский язык [Электронный ресурс]/ — Электрон. текстовые данные. — Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2014. — 47 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/32034.html>. — ЭБС «IPRbooks»

5. Филиппова М.М. Деловое общение на английском [Электронный ресурс]: учебное пособие/ М.М. Филиппова— Электрон. текстовые данные. — М.: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2010. — 352 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13340.html>. — ЭБС «IPRbooks»

6. Митрошкина Т.В. Грамматика английского языка [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие для студентов высших учебных заведений экономического профиля/ Т.В. Митрошкина— Электрон. текстовые данные. — Минск: ТетраСистемс, 2013. — 304 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28068.html>. — ЭБС «IPRbooks»

7. Job Hunting (Как успешно пройти собеседование) [Электронный ресурс]/ — Электрон. текстовые данные. — СПб.: Университет ИТМО, 2012. — 42 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65738.html>. — ЭБС «IPRbooks»

1. Cotton D. Market Leader : Course Book: Intermediate business English / D. Cotton, D. Falvey, S. Kent. - Edinburgh, 2000. - 176p. : ill. - Пер.загл.: Лидер рынка: кн. для студента.

2. Cotton D. Market Leader : Practice File: Intermediate business English / D. Cotton, D. Falvey, S. Kent. - Edinburgh, 2000. - 125p. : ill. - Пер.загл.: Лидер рынка.

3. Учебно-методическое пособие по обучению профессиональному общению : (для студентов экономических специальностей, изучающих английский язык) / [сост.: Н. А. Коровина, И. А. Сиволапова, О. К. Сургутская ; под ред. С. Б. Невежиной] ; Омский гос. ун-т им. Ф. М. Достоевского. - Омск, 2004. - 103 с.

4. Cotton D. Market Leader : Course Book : Intermediate business English / D. Cotton, D. Falvey, S. Kent. - Edinburgh, 2001. - 176 p. : ill. - Пер.загл.: Лидер рынка: книга для студента.

5. Emmerson P. Business English handbook : advanced : the whole of business in one book / Paul Emmerson. - Oxford, 2007. - 128 p. : ill. + 1CD-ROM. - Пер. загл.: Справочник по деловому английскому языку: продвинутый.

6. Pile L. Market Leader : test File : intermediate Business English / Louise Pile. - [Harlow], 2006. - 42 p. : ill. - Пер. загл. : Лидер рынка: сборник тестов по деловому английскому для среднего уровня.
7. Market Leader [Видеозапись] : intermediate Business English / Dir. by Mark Tuffnell. - [Harlow], 2005. - 1 вк (56 min.). - Содерж. фильмы: Decision Time, Changing Tack, The Media Presentation, The Short list, Running into Trouble, From the City, Nature Knows Best.
8. Hobbs M. Market Leader : video resource Book : intermediate Business / Martyn Hobbs and Starr Keddle. - [Harlow], 2005. - 48 p. : ill. - Пер. загл. : Лидер рынка : пособие к видеокурсу по деловому английскому для среднего уровня.
9. Tullis G. New Insights into Business : Students`book / Graham Tullis, Tonya Trappe. - Edinburgh, 2009. - 176 p. : ill. - Пер. загл.: Новый взгляд на бизнес : книга для студентов.
10. Cotton D. Keys to Management : [a course in Business English for upper-intermediate to advanced students] / David Cotton. - Edinburgh, 2008. - 224 p. : ill. - Пер. загл.: Ключи к управлению : курс делового английского языка : от верхнего среднего уровня до продвинутого уровня владения.
11. Gomm H. Market Leader. Portfolio : business English: video resource Book / Helena Gomm. - [Harlow], 2002. - 48 p. - Пер.загл.: Лидер рынка. Portfolio: методическое пособие к видеокурсу по деловому английскому.
12. Лукьянова Н. А. Настольная книга бизнесмена : курс английского языка по коммерческой деятельности и формам деловой коммуникации / Н. А. Лукьянова. - М., 2001. - 570 с. - Загл. обл.: The Businessman's companion.
13. Лукьянова Н. А. The businessman's companion=Настольная книга бизнесмена : (курс английского языка по коммерческой деятельности и формам деловой коммуникации) / Н. А. Лукьянова. - М., 2000. - 576 с.
14. Broadhead A. English for Personal Assistants [electronic resource] : : The essential handbook for doing business internationally // by Annie Broadhead, Ginni Light. - Wiesbaden ;, 2007. : v.: digital // Springer eBooks. - Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-8349-9237-6>
15. Tullis G. New Insights into Business : workbook / Graham Tullis, Susan Power. - Edinburgh Gate, 2004. - 95 p. : ill. - Пер. загл.: Основы бизнеса: рабочая тетрадь..
16. Радченко И.С. Обучение технике деловой беседы студентов экономических специальностей [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ И.С. Радченко— Электрон. текстовые данные.— Орск: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, Орский гуманитарно-технологический институт (филиал) Оренбургского государственного университета, 2005.— 104 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/51599.html>.— ЭБС «IPRbooks»

1. ЭБС НГТУ : <http://elibrary.nstu.ru/>
2. ЭБС «Издательство Лань» : <https://e.lanbook.com/>
3. ЭБС IPRbooks : <http://www.iprbookshop.ru/>
4. ЭБС "Znanium.com" : <http://znanium.com/>
5. :

8.

8.1

1. Emmerson P. Five-Minute Activities for Business English : [Handbook for Language Teachers] / Paul Emmerson, Nick Hamilton ; cons., ed. Penny Ur ; [ser. ed. S. Thornbury]. - Cambridge, 2009. - 112 p.. - Пер. загл.: Практические пятиминутки для делового английского языка : справочное пособие для преподавателей иностранных языков.
2. English grammar [Электронный ресурс]: учебное пособие по грамматике английского языка для студентов неязыковых специальностей/ Ю.А. Иванова [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2015.— 213 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/27158.html>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Гончаренко Е.С. Английский язык [Электронный ресурс]: сборник текстов на английском языке/ Е.С. Гончаренко, Г.А. Христофорова— Электрон. текстовые данные.— М.: Московская государственная академия водного транспорта, 2014.— 60 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47923.html>.— ЭБС «IPRbooks»
4. Богданова Т.Г. Грамматика английского языка в таблицах [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Т.Г. Богданова, И.В. Ганченко— Электрон. текстовые данные.— Краснодар: Южный институт менеджмента, 2011.— 78 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/9752.html>.— ЭБС «IPRbooks»

8.2

- 1 ABBYY FineReader
- 2 ABBYY Lingvo
- 3 Mozilla Firefox
- 4 Adobe Acrobat
- 5 Office

9.

1	DRAPER	
2	DVD- Panasonic DMR-ES35V	
3	DELL Vostro 500	2 604 .
4	Asus A8Sr T5450	6 208.
5	CPU Intel Core 2Duo E6550	
6	DVD- Panasonic DMR-ES35V	2
7	DVD- Panasonic DMR-ES35V	2
8	DVD- Panasonic DMR-ES35V	2

9	DVD-	Panasonic DMR-ES35V	2
10	DVD-	Panasonic DMR-ES35V	2
11	DVD-	Panasonic DMR-ES35V	2
12		Panasonic VK660	,
13		Panasonic VK660	12
14		Panasonic VK660	12
15		Panasonic VK660	12
16		Panasonic VK660	12
17		Panasonic VK660	12

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»

Кафедра иностранных языков гуманитарного факультета

“УТВЕРЖДАЮ”
ДЕКАН ФБ
д.э.н., профессор М.В. Хайрулина
“ ____ ” _____ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Иностранный язык

Образовательная программа: 38.03.02 Менеджмент, профиль: Менеджмент организации

1. Обобщенная структура фонда оценочных средств учебной дисциплины

Обобщенная структура фонда оценочных средств по дисциплине **Иностранный язык** приведена в Таблице.

Таблица

Формируемые компетенции	Показатели сформированности компетенций (знания, умения, навыки)	Темы	Этапы оценки компетенций	
			Мероприятия текущего контроля (курсовой проект, РГЗ(Р) и др.)	Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)
ОК.4 способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	з1. знать иностранный язык для межличностного общения с иностранными партнерами	1. Brands - reasons for liking and disliking brands - brand management - why we need brands - the secret of a really successful brand - how to help a company with its branding - outsourcing production Language Work - words that go with brand and product: - Present Simple, Present Continuous Skills: Taking part in meetings Writing: e-mail Case study: Solve the problems of a leading brand 10. Quality - ideas of quality - quality control and customer service - old-fashioned quality - quality management Language work: - words for talking about quality control and customer service - gerunds and infinitives Skills: complaining on the telephone Writing: report Case study: Work out an action plan following complaints from passengers 11. Ethics - ethics at work - unethical activities - honesty and dishonesty - a question of ethics - responsible business - the co-operative bank Language work: - words to do with honesty and dishonesty - narrative tenses Skills: problem-solving Writing: letter Case study: Profit or principle? 12. Leadership - the qualities of good leadership - leadership qualities - the winning formula behind Ikea's success Language work: - words to describe character - relative clauses Skills: decision-making Writing: e-mail Case study: Discuss ideas to save a failing music retailer 13. Innovation - innovations in your daily life and in the twentieth century - describing innovations - innovation at Procter and Gamble - presentation techniques Language work: - words and expressions to describe innovations - passives Skills: presentation techniques Case		Зачет (задания 1, 2, 3 зачета (задания прописаны в Паспорте для зачет 1, 2, 3 семестров)) Экзамен (задания 1, 2, 3 экзамена (задания прописаны в Паспорте на экзамен 4 семестра))

		<p>study: Style is everything: prepare a product presentation for a competition 14.</p> <p>Competition - how competitive you are - losing competitive edge - staying competitive</p> <p>Language work: - Idioms for sport to describe competition - modals of probability Skills: negotiation Writing: e-mail Case study: Choose the best supplier 2.. Travel - travel experiences - a business traveller's priorities - air rage Language Work: - British and American travel words - talking about the future Skills: making arrangements on the phone Writing: e-mail Case study: Choose a suitable hotel for a seminar in France 3.</p> <p>Organization - company structure - good and bad qualities of an organisation - a successful organisation - advising companies on organisation and change - the ways in which successful companies are similar Language work: noun combinations Skills: - socialising; introductions and networking Writing: report Case study: Choose the best way to reorganise customer services 4.</p> <p>Change - attitudes to change in general and at work - change in retailing - programmes of change - areas that are important to focus on when planning change Language work: - words for describing change - past simple and present perfect Skills: taking part in meetings Writing: action minutes Case study: Agree on changes at a company that has been taken over 5. Money - attitudes to money - dealing with figures - financial terms - raising business capital - reporting financial success Language work: - words and expressions for talking about finance - describing trends Skills: - dealing with figures Writing: e-mail Case study: Angel Investments: Choose a company to invest in 6.</p> <p>Advertising - good and bad advertisements - advertising media and methods of advertising - successful advertising - planning an advertising campaign Language work: - words and expressions for talking about advertising - articles Skills: presentations Writing: summary: Case study: Create and present an advertising campaign 7. Cultures</p>		
--	--	---	--	--

		<p>- what is culture - cultural awareness - cultural advice Language work: - idioms for talking about business relationships - modals of advice, obligation, and necessity Skills: social English Writing: e-mail Case study: Visitors from China: Plan a visit by a Chinese manufacturer 8. Employment - factors which are important for getting a job - recruitment process - retaining good staff - headhunting Language work: - indirect questions and statements - words to describe the recruitment process and personal character Skills: managing meetings Writing - CV and letter of application Case study: Choose the best candidate for the job of General Manager 9. Trade - globalisation - free trade - fair trade Language work: - words for talking about international trade - conditions Skills: negotiation Writing: e-mail Case study: Negotiate a deal with an overseas guitar manufacturer</p>		
OK.4	<p>у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров на русском и иностранном языках</p>	<p>1. Brands - reasons for liking and disliking brands - brand management - why we need brands - the secret of a really successful brand - how to help a company with its branding - outsourcing production Language Work - words that go with brand and product: - Present Simple, Present Continuous Skills: Taking part in meetings Writing: e-mail Case study: Solve the problems of a leading brand 10. Quality - ideas of quality - quality control and customer service - old-fashioned quality - quality management Language work: - words for talking about quality control and customer service - gerunds and infinitives Skills: complaining on the telephone Writing: report Case study: Work out an action plan following complaints from passengers 11. Ethics - ethics at work - unethical activities - honesty and dishonesty - a question of ethics - responsible business - the co-operative bank Language work: - words to do with honesty and dishonesty - narrative tenses Skills: problem-solving Writing: letter Case study: Profit or principle? 12. Leadership - the qualities of good leadership - leadership qualities - the winning formula</p>		<p>Зачет (задания 1, 2, 3 зачета (задания прописаны в Паспорте для зачет 1, 2, 3 семестров)) Экзамен (задания 1, 2, 3 экзамена (задания прописаны в Паспорте на экзамен 4 семестра))</p>

		<p>behind Ikea's success Language work: - words to describe character - relative clauses Skills: decision-making Writing: e-mail Case study: Discuss ideas to save a failing music retailer</p> <p>13. Innovation - innovations in your daily life and in the twentieth century - describing innovations - innovation at Procter and Gamble - presentation techniques Language work: - words and expressions to describe innovations - passives Skills: presentation techniques Case study: Style is everything: prepare a product presentation for a competition 14. Competition - how competitive you are - losing competitive edge - staying competitive Language work: - Idioms for sport to describe competition - modals of probability Skills: negotiation Writing: e-mail Case study: Choose the best supplier</p> <p>2.. Travel - travel experiences - a business traveller's priorities - air rage Language Work: - British and American travel words - talking about the future Skills: making arrangements on the phone Writing: e-mail Case study: Choose a suitable hotel for a seminar in France 3. Organization - company structure - good and bad qualities of an organisation - a successful organisation - advising companies on organisation and change - the ways in which successful companies are similar Language work: noun combinations Skills: - socialising: introductions and networking Writing: report Case study: Choose the best way to reorganise customer services 4. Change - attitudes to change in general and at work - change in retailing - programmes of change - areas that are important to focus on when planning change Language work: - words for describing change - past simple and present perfect Skills: taking part in meetings Writing: action minutes Case study: Agree on changes at a company that has been taken over 5. Money - attitudes to money - dealing with figures - financial terms - raising business capital - reporting financial success Language work: - words and expressions for talking about finance - describing trends</p>		
--	--	--	--	--

		<p>Skills: - dealing with figures Writing: e-mail Case study: Angel Investments: Choose a company to invest in 6. Advertising - good and bad advertisements - advertising media and methods of advertising - successful advertising - planning an advertising campaign Language work: - words and expressions for talking about advertising - articles Skills: presentations Writing: summary: Case study: Create and present an advertising campaign 7. Cultures - what is culture - cultural awareness - cultural advice Language work: - idioms for talking about business relationships - modals of advice, obligation, and necessity Skills: social English Writing: e-mail Case study: Visitors from China: Plan a visit by a Chinese manufacturer 8. Employment - factors which are important for getting a job - recruitment process - retaining good staff - headhunting Language work: - indirect questions and statements - words to describe the recruitment process and personal character Skills: managing meetings Writing - CV and letter of application Case study: Choose the best candidate for the job of General Manager 9. Trade - globalisation - free trade - fair trade Language work: - words for talking about international trade - conditions Skills: negotiation Writing: e-mail Case study: Negotiate a deal with an overseas guitar manufacturer</p>		
OK.4	<p>у4. уметь логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь в сфере профессиональной деятельности на русском и иностранном языке</p>	<p>1. Brands - reasons for liking and disliking brands - brand management - why we need brands - the secret of a really successful brand - how to help a company with its branding - outsourcing production Language Work - words that go with brand and product: - Present Simple, Present Continuous Skills: Taking part in meetings Writing: e-mail Case study: Solve the problems of a leading brand 10. Quality - ideas of quality - quality control and customer service - old-fashioned quality - quality management Language work: - words for talking about quality control and customer service - gerunds and infinitives Skills: complaining on the telephone</p>		<p>Зачет (задания 1, 2, 3 зачета (задания прописаны в Паспорте для зачет 1, 2, 3 семестров)) Экзамен (задания 1, 2, 3 экзамена (задания прописаны в Паспорте на экзамен 4 семестра))</p>

		<p>Writing: report Case study: Work out an action plan following complaints from passengers 11. Ethics - ethics at work - unethical activities - honesty and dishonesty - a question of ethics - responsible business - the co-operative bank Language work: - words to do with honesty and dishonesty - narrative tenses Skills: problem-solving Writing: letter Case study: Profit or principle? 12. Leadership - the qualities of good leadership - leadership qualities - the winning formula behind Ikea's success Language work: - words to describe character - relative clauses Skills: decision-making Writing: e-mail Case study: Discuss ideas to save a failing music retailer 13. Innovation - innovations in your daily life and in the twentieth century - describing innovations - innovation at Procter and Gamble - presentation techniques Language work: - words and expressions to describe innovations - passives Skills: presentation techniques Case study: Style is everything: prepare a product presentation for a competition 14. Competition - how competitive you are - losing competitive edge - staying competitive Language work: - Idioms for sport to describe competition - modals of probability Skills: negotiation Writing: e-mail Case study: Choose the best supplier 2.. Travel - travel experiences - a business traveller's priorities - air rage Language Work: - British and American travel words - talking about the future Skills: making arrangements on the phone Writing: e-mail Case study: Choose a suitable hotel for a seminar in France 3. Organization - company structure - good and bad qualities of an organisation - a successful organisation - advising companies on organisation and change - the ways in which successful companies are similar Language work: noun combinations Skills: - socialising: introductions and networking Writing: report Case study: Choose the best way to reorganise customer services 4. Change - attitudes to change in general and at work - change in retailing - programmes of</p>		
--	--	---	--	--

		<p>change - areas that are important to focus on when planning change Language work: - words for describing change - past simple and present perfect Skills: taking part in meetings Writing: action minutes Case study: Agree on changes at a company that has been taken over 5. Money - attitudes to money - dealing with figures - financial terms - raising business capital - reporting financial success Language work: - words and expressions for talking about finance - describing trends Skills: - dealing with figures Writing: e-mail Case study: Angel Investments: Choose a company to invest in 6. Advertising - good and bad advertisements - advertising media and methods of advertising - successful advertising - planning an advertising campaign Language work: - words and expressions for talking about advertising - articles Skills: presentations Writing: summary: Case study: Create and present an advertising campaign 7. Cultures - what is culture - cultural awareness - cultural advice Language work: - idioms for talking about business relationships - modals of advice, obligation, and necessity Skills: social English Writing: e-mail Case study: Visitors from China: Plan a visit by a Chinese manufacturer 8. Employment - factors which are important for getting a job - recruitment process - retaining good staff - headhunting Language work: - indirect questions and statements - words to describe the recruitment process and personal character Skills: managing meetings Writing - CV and letter of application Case study: Choose the best candidate for the job of General Manager 9. Trade - globalisation - free trade - fair trade Language work: - words for talking about international trade - conditions Skills: negotiation Writing: e-mail Case study: Negotiate a deal with an overseas guitar manufacturer</p>	
--	--	--	--

2. Методика оценки этапов формирования компетенций в рамках дисциплины.

Промежуточная аттестация по **дисциплине** проводится в 1 семестре - в форме зачета, в 2 семестре - в форме зачета, в 3 семестре - в форме зачета, в 4 семестре - в форме экзамена, который направлен на оценку сформированности компетенций ОК.4.

Зачет и экзамен проводятся в устной форме. Процедура зачета описана в Паспорте зачета, а процедура экзамена описана в Паспорте экзамена. Вопросы, приведенные в паспорте зачета и экзамена, позволяют оценить показатели сформированности соответствующих компетенций

Общие правила выставления оценки по дисциплине определяются балльно-рейтинговой системой, приведенной в рабочей программе учебной дисциплины.

На основании приведенных далее критериев можно сделать общий вывод о сформированности компетенции ОК.4, за которые отвечает дисциплина, на разных уровнях.

Общая характеристика уровней освоения компетенций.

Ниже порогового. Уровень выполнения работ не отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы могут носить существенный характер, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы не достаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнены или выполнены с существенными ошибками. (50-59 баллов)

Пороговый. Уровень выполнения работ отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками. (60-69 баллов)

Базовый. Уровень выполнения работ отвечает всем основным требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки. (70-79 баллов)

Продвинутый. Уровень выполнения работ отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному. (80-100 баллов)

Паспорт зачета

по дисциплине «Иностранный язык», 1 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в устной форме, по билетам. Билет формируется по следующему правилу:

Первый вопрос: текст на перевод с английского на русский. Тематически текст соответствует рабочей программе по дисциплине. Абзацы текста могут быть не связанными между собой. Каждый параграф иллюстрирует одну из изученных в семестре тем. Вопрос выбирается из списка «Тексты на перевод с английского на русский» (список приведен ниже).

Второй вопрос: лексика на перевод с русского на английский. Лексика подобрана в соответствии с темами, предусмотренными рабочей программой по дисциплине. Лексика выбирается из списка «Лексика для перевода с русского на английский» (список приведен ниже).

Третий вопрос: Высказывание на предложенную тему. Темы сформулированы в соответствии с программой по дисциплине. Тема выбирается из списка «Темы для устного высказывания» (список приведен ниже).

В ходе зачета преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы из общего перечня (п. 4).

Форма билета для зачета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет ФБ

Билет № _____

к зачету по дисциплине «Иностранный язык»

1. Read and translate the paragraph from English into Russian

I'd heard that jobs were available on cruise lines. So, I put together a letter explaining what I was looking for and a CV listing my work experience. I sent these off, with a photo, to some of the cruise lines and line employment agencies. One of them accepted me after an interview and put me on their waiting list. Four months later, I was on my way to Miami to join the Crown Princess.

I like the job. I like being the front line, the first point of contact. I know how to smile, although sometimes on a bad day, it's hard. I guess the tasks I do are a bit routine if I'm honest – I check n arrivals, hand out room keys, process enquiries and reservations. I work shifts, which can be a drag. I usually start at six in the morning, which is OK because I get off nice and early, but then occasionally I do the late turn and I don't finish after midnight – this week I'm doing the late shift.

2. Give the English equivalents for the following Russian words and word combinations

соискатель

предоставить работодателю

резюме

сопровождающее письмо
 международная корпорация
 должность
 отказываться от
 потребители
 логотип
 повысить узнаваемость торговой марки
 хорошее соотношение цены и качества
 привязанность потребителей к бренду.
 испытательный срок для новых сотрудников компании
 сотрудники отдела кадров
 соискатель
 соответствовать существующим критериям.

3. Speak on the following:

What is the example of how Wolff-Olins, a leading international brand consultancy, helped the company with its branding

Утверждаю: зав. кафедрой _____ должность, ФИО
 (подпись) _____
 (дата)

2. Критерии оценки

Первый вопрос билета для зачета. Максимально вопрос оценивается в 5 баллов.

Критерии оценивания перевода текста с английского на русский:

Критерии	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Содержательная идентичность текста перевода	Неэквивалентная передача смысла: ошибки представляют собой грубое искажение содержания оригинала	Неэквивалентная передача смысла: ошибки представляют собой искажение содержания оригинала. Неточность передачи смысла: ошибки приводят к неточной передаче	Неточность передачи смысла: ошибки приводят к неточной передаче смысла оригинала но не искажают его полностью.	Погрешность и перевода: погрешность и перевода не нарушают общего смысла оригинала	Эквивалентный перевод: содержательная идентичность текста перевода

- Ответ на первый вопрос для зачета считается **неудовлетворительным**, если оценка составляет 1-2 балла.
- Ответ на первый вопрос для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если оценка составляет 3 балла.
- Ответ на первый вопрос для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если

оценка составляет 4 балла.

- Ответ на первый вопрос для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если оценка составляет 5 баллов.

Второй вопрос билета для зачета. Максимально вопрос оценивается в 5 баллов. В вопрос билета включается 16 лексических единиц из списка. Критерии оценивания лексики на перевод с русского на английский:

- Ответ на второй вопрос для зачета считается **неудовлетворительным**, если студент дает эквиваленты 1-3 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 1-2 балла.
- Ответ на второй вопрос для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если студент дает эквиваленты 4-8 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 3 балла.
- Ответ на второй вопрос для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если студент дает эквиваленты 9-12 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 4 балла.
- Ответ на второй вопрос для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент дает эквиваленты 13-16 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 5 баллов.

Третий вопрос билета для зачета. Максимально вопрос оценивается в 10 баллов. Критерии оценивания высказывания на предложенную тему:

- Ответ на третий вопрос для зачета считается **неудовлетворительным**, если студент только частично справился с решением коммуникативной задачи. Высказывание было небольшим по объему (не соответствовало требованиям программы). Наблюдалась узость вокабуляра. Отсутствовали элементы собственной оценки. Студент допускал большое количество ошибок, как языковых, так и фонетических. Многие ошибки нарушали общение, в результате чего возникало непонимание.

Оценка составляет 1-2 балла.

- Ответ на третий вопрос для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если студент сумел в основном решить поставленную речевую задачу, но диапазон языковых средств был ограничен, объем высказывания не достигал нормы. Студент допускал языковые ошибки. В некоторых местах нарушалась последовательность высказывания. Практически отсутствовали элементы оценки и выражения собственного мнения. Речь не была эмоционально окрашенной. Темп речи был замедленным.

Оценка составляет 3-5 баллов.

- Ответ на третий вопрос для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если студент в целом справился с поставленными речевыми задачами. Его высказывание было связанным и последовательным. Использовался довольно большой объем языковых средств, которые были употреблены правильно. Однако были сделаны отдельные ошибки, нарушающие коммуникацию. Темп речи был несколько замедлен. Отмечалось произношение, страдающее сильным влиянием родного языка. Речь была недостаточно эмоционально окрашена. Элементы оценки имели место, но в большей степени высказывание содержало информацию и отражало конкретные факты.

Оценка составляет 6-8 баллов.

- Ответ на третий вопрос для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент в целом справился с поставленными речевыми задачами. Его высказывание было связным и логически последовательным. Диапазон используемых языковых средств достаточно широк. Языковые средства были правильно употреблены, практически отсутствовали ошибки, нарушающие коммуникацию, или они были незначительны. Объем высказывания соответствовал тому, что задано программой на данном году обучения. Наблюдалась легкость речи и достаточно правильное произношение. Речь была эмоционально окрашена, в ней имели место не только передача отдельных фактов (отдельной информации), но и элементы их оценки, выражения собственного мнения. Оценка составляет 9-10 баллов.

Зачет считается сданным, если сумма баллов по всем заданиям билета составляет не менее 7 баллов (из 20 возможных).

3. Шкала оценки

Семестр 1 (семестр, заканчивающийся зачетом)

	Виды работ	Форма контроля	БАЛЛЫ	
			мин.	макс.
1.	Аудиторная работа: практические занятия	Работа на занятии	15	30
2.	Самостоятельная работа:		14	45
3.	Контрольные мероприятия: - промежуточная контрольная работа	письм. ауд. работа	2	5
ИТОГО за самостоятельную работу в семестре + КР:			31	65
4.	Дополнительные виды учебной деятельности (премиальные баллы): - участие в конференциях, конкурсах, олимпиадах, дополнительные задания -отработка ранее невыполненного дом. задания			20 + 1
ИТОГО: Самостоятельная работа + аудиторная работа (без учета премиальных баллов)			40	80
5.	Зачет		10	20
	текст на перевод с английского на русский		3	5
	лексика на перевод с русского на английский		3	5
	высказывание на предложенную тему		4	10
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР (без учета премиальных баллов)			50	100

В общей оценке по дисциплине баллы за зачет учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

4. Вопросы к зачету по дисциплине «Иностранный язык»

- 1 -

The cable cars run from 6 a.m. to 1 a.m., Monday through Sunday. At peak times they are approximately every five to ten minutes. Tickets can be bought at special booths or on the car at \$3 for a single ride. Tickets are non-transferable. Special one-day and one-week passes are available. You can board at any of the stops indicated with the brown cable-car sign. Cable-car riders should hold on tight and take care when getting on and off.

Package holidays are cheaper than the same holiday bought independently. We're tour operators, and so we're buying in bulk, and we buy in advance – sometimes as much as two years in advance – and this means that we get good prices for airlines seats, for hotel rooms, for accommodation, and for other services. I'd say the low cost is the most important advantage.

- 2 -

For information on the world-famous cable cars, press 4. For any other information, including

bike rental, coach tours, and car rental, please hold for an operator. You have chosen option 4. San Francisco's historic cable cars have been running since 1873. They provide an unusual and interesting way to see the city with stunning views. There are three lines.

A lot of reps only survive one season, because it's very demanding work – we don't get paid a lot and we only get one day off a week. I feel a lot more confident about things this time. We work very long hours, especially on changeover days. We take the guests who are going home to the airport at six in the morning, and bring back the new group. We then have to get them settled, sort out any problems, and do the paperwork. So I often don't finish until midnight on changeover day.

- 3 -

Our hours of work are quite long and we don't get a regular weekly day off. This ship cruises around the Caribbean but we don't get to go ashore at every port. We're not allowed to mix with the passengers off duty or use any passenger facilities. But we have got our own social facilities, all food and accommodation is free, and the social life on board is amazing.

I'm mainly in the back office. I don't deal directly with the public at the desk. On a typical day, I'm on the phone and the email most of the time. I start the day by checking my email, and that's set the agenda for the first part of the morning at least. I have to talk to local businesses, hotel, tour companies, to check we're providing the service they want, that we're stocking their brochures. I get invited to a lot of social events to network and talk about tourist information services in the city.

- 4 -

I'd heard that jobs were available on cruise lines. So, I put together a letter explaining what I was looking for and a CV listing my work experience. I sent these off, with a photo, to some of the cruise lines and line employment agencies. One of them accepted me after an interview and put me on their waiting list. Four months later, I was on my way to Miami to join the Crown Princess.

I like the job. I like being the front line, the first point of contact. I know how to smile, although sometimes on a bad day, it's hard. I guess the tasks I do are a bit routine if I'm honest – I check arrivals, hand out room keys, process enquiries and reservations. I work shifts, which can be a drag. I usually start at six in the morning, which is OK because I get off nice and early, but then occasionally I do the late turn and I don't finish after midnight – this week I'm doing the late shift.

- 5 -

Look, why don't you leave your contact details with me and I'll have a look on the Internet and in our brochures, and see if I can find anything else for you. Then If you can come in some time next week.

You get to experience different cultures, coming to Europe to see how they operate and live. In Europe you see something done differently which can help you with the same procedure back home, looking at it from a different angle.

He runs in-school programmes for students to teach tourism development, sustainability, and community tourism. He offers internship and work experience for university students. There are many aspects: hotels, water sports, tour operation, travel agents.

Второй вопрос: Лексика для перевода с русского на английский

отбор кандидатов

образование

квалификация

опыт работы

личные качества.

учитывать

соискатель

предоставить работодателю

резюме

сопровождающее письмо
международная корпорация
должность
отказываться от
потребители
логотип
повысить узнаваемость торговой марки
хорошее соотношение цены и качества
привязанность потребителей к бренду.
испытательный срок для новых сотрудников компании
сотрудники отдела кадров
соискатель
соответствовать существующим критериям.
многие известные бренды
выпускать продукцию за рубежом по лицензии.
потребители
продукт
старомодный
слишком дорогой
собеседование
сильные и слабые стороны

Третий вопрос: Темы для устного высказывания

1. Which reasons for liking and disliking brands were given?
2. Define such partnerships as product launch, brand image, product range, product endorsement, brand awareness.
3. Define such partnerships as product lifecycle, brand loyalty, brand stretching, product placement, brand name.
4. What does the consultant at Wolff-Olins, a leading international brand consultancy, think about what brands are and why we need brands?
5. What does the consultant at Wolff-Olins, a leading international brand consultancy, think about what the secret of a really successful brand is?
6. What is the example of how Wolff-Olins, a leading international brand consultancy, helped the company with its branding?
7. On the one hand almost every fashion label outside the top super- luxury brands is either already manufacturing in Asia or thinking of it. On the other hand the summary of the article Made in Europe is – Asian consumers think that European luxury goods are of high quality. The current trend of making such goods in Asia could damage the reputation of these luxury brands. Comment on this.
8. Tell what the brand image of Harley Davidson is and what problems it could have in future. What is your point of view of what Harley Davidson can do to preserve its sales?
9. Tell where the name JCB comes from, what was surprising about JCB's customer research and what decision JCB made.

Паспорт зачета

по дисциплине «Иностранный язык», 2 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в устной форме, по билетам. Билет формируется по следующему правилу:

Первый вопрос: текст на перевод с английского на русский. Тематически текст соответствует рабочей программе по дисциплине. Абзацы текста могут быть не связанными между собой. Каждый параграф иллюстрирует одну из изученных в семестре тем. Вопрос выбирается из списка «Тексты на перевод с английского на русский» (список приведен ниже).

Второй вопрос: лексика на перевод с русского на английский. Лексика подобрана в соответствии с темами, предусмотренными рабочей программой по дисциплине. Лексика выбирается из списка «Лексика для перевода с русского на английский» (список приведен ниже).

Третий вопрос: Высказывание на предложенную тему. Темы сформулированы в соответствии с программой по дисциплине. Тема выбирается из списка «Темы для устного высказывания» (список приведен ниже).

В ходе зачета преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы из общего перечня (п. 4).

Форма билета для зачета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет ФБ

Билет № _____

к зачету по дисциплине «Иностранный язык»

1. Read and translate the paragraph from English into Russian

What have we got that might interest you? Let's see. There are a couple of things that I can think of straight away. Of course, a lot depends on what you're interested in doing in Australia. Did you have anything in mind?

In the past tour operators sold almost entirely through travel agents, but today they also use direct selling. This strategy eliminates the travel agents from the chain of distribution, and this reduces the final cost of the holiday package because direct sell operators do not have to pay commission to a travel agent. Many smaller tour operators prefer to deal directly with their clients. Not all tour operators sell the same type of holiday. The really big operators, the mass market operators, produce low-cost holidays to traditional sea, sun, and sand destinations.

2. Give the English equivalents for the following Russian words and word combinations

отбор кандидатов

образование

квалификация

опыт работы
 личные качества.
 учитывать
 соискатель
 предоставить работодателю
 резюме
 сопровождающее письмо
 международная корпорация
 должность
 отказываться от
 потребители
 логотип
 повысить узнаваемость торговой марки

3. Speak on the following:

Which examples of typical cultural mistakes made by people doing business internationally gives Jeff Toms, Marketing Director at the International Briefing Centre at Farnham Castle?

Утверждаю: зав. кафедрой _____ должность, ФИО
 (подпись) _____ (дата)

2. Критерии оценки

Первый вопрос билета для зачета. Максимально вопрос оценивается в 5 баллов.

Критерии оценивания перевода текста с английского на русский:

Критерии	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Содержательная идентичность текста перевода	Неэквивалентная передача смысла: ошибки представляют собой грубое искажение содержания оригинала	Неэквивалентная передача смысла: ошибки представляют собой искажение содержания оригинала. Неточность передачи смысла: ошибки приводят к неточной передаче	Неточность передачи смысла: ошибки приводят к неточной передаче смысла оригинала но не искажают его полностью.	Погрешность и перевода: погрешность и перевода не нарушают общего смысла оригинала	Эквивалентный перевод: содержательная идентичность текста перевода

- Ответ на первый вопрос для зачета считается **неудовлетворительным**, если оценка составляет 1-2 балла.
- Ответ на первый вопрос для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если оценка составляет 3 балла.
- Ответ на первый вопрос для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если оценка составляет 4 балла.
- Ответ на первый вопрос для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если

оценка составляет 5 баллов.

Второй вопрос билета для зачета. Максимально вопрос оценивается в 5 баллов. В вопрос билета включается 16 лексических единиц из списка. Критерии оценивания лексики на перевод с русского на английский:

- Ответ на второй вопрос для зачета считается **неудовлетворительным**, если студент дает эквиваленты 1-3 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 1-2 балла.
- Ответ на второй вопрос для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если студент дает эквиваленты 4-8 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 3 балла.
- Ответ на второй вопрос для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если студент дает эквиваленты 9-12 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 4 балла.
- Ответ на второй вопрос для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент дает эквиваленты 13-16 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 5 баллов.

Третий вопрос билета для зачета. Максимально вопрос оценивается в 10 баллов. Критерии оценивания высказывания на предложенную тему:

- Ответ на третий вопрос для зачета считается **неудовлетворительным**, если студент только частично справился с решением коммуникативной задачи. Высказывание было небольшим по объему (не соответствовало объему изученного материала). Наблюдалась узость вокабуляра. Отсутствовали элементы собственной оценки. Студент допускал большое количество ошибок, как языковых, так и фонетических. Многие ошибки нарушали общение, в результате чего возникало непонимание.

Оценка составляет 1-2 балла.

- Ответ на третий вопрос для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если студент сумел в основном решить поставленную речевую задачу, но диапазон языковых средств был ограничен, объем высказывания не достигал нормы. Студент допускал языковые ошибки. В некоторых местах нарушалась последовательность высказывания. Практически отсутствовали элементы оценки и выражения собственного мнения. Речь не была эмоционально окрашенной. Темп речи был замедленным.

Оценка составляет 3-5 баллов.

- Ответ на третий вопрос для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если студент в целом справился с поставленными речевыми задачами. Его высказывание было связанным и последовательным. Использовался довольно большой объем языковых средств, которые были употреблены правильно. Однако были сделаны отдельные ошибки, нарушающие коммуникацию. Темп речи был несколько замедлен. Отмечалось произношение, страдающее сильным влиянием родного языка. Речь была недостаточно эмоционально окрашена. Элементы оценки имели место, но в большей степени высказывание содержало информацию и отражало конкретные факты.

Оценка составляет 6-8 баллов.

- Ответ на третий вопрос для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент в целом справился с поставленными речевыми задачами. Его высказывание было связным и логически последовательным. Диапазон используемых языковых средств достаточно широк. Языковые средства были правильно употреблены, практически отсутствовали ошибки, нарушающие коммуникацию, или они были незначительны. Объем высказывания соответствовал тому, что задано программой на данном году обучения. Наблюдалась легкость речи и достаточно правильное произношение. Речь была эмоционально окрашена, в ней имели место не только передача отдельных фактов (отдельной информации), но и элементы их оценки, выражения собственного мнения. Оценка составляет 9-10 баллов.

Зачет считается сданным, если сумма баллов по всем заданиям билета составляет не менее

7 баллов (из _20_ возможных).

3. Шкала оценки

Семестр 2 (семестр, заканчивающийся зачетом)

	Виды работ	Форма контроля	БАЛЛЫ	
			мин.	макс.
1.	Аудиторная работа: практические занятия	Работа на занятии	15	30
2.	Самостоятельная работа:		14	45
3.	Контрольные мероприятия:			
	- промежуточная контрольная работа	письм. ауд. работа	2	5
ИТОГО за самостоятельную работу в семестре + КР:			31	65
4.	Дополнительные виды учебной деятельности (премиальные баллы): - участие в конференциях, конкурсах, олимпиадах, дополнительные задания -отработка ранее невыполненного дом. задания			20 + 1
ИТОГО: Самостоятельная работа + аудиторная работа (без учета премиальных баллов)			40	80
5.	Зачет		10	20
	текст на перевод с английского на русский		3	5
	лексика на перевод с русского на английский		3	5
	высказывание на предложенную тему		4	10
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР (без учета премиальных баллов)			50	100

В общей оценке по дисциплине баллы за зачет учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

4. Вопросы к зачету по дисциплине «Иностранный язык»

Первый вопрос: Тексты на перевод с английского на русский

- 1 -

You can take the full-board option with all the meals. But if I were you, I'd take half-board. Full-board is too much for most people, and with half-board you have the fun of choosing where to have lunch each day.

Tourism is a fast-growing business. Key developments in the last 150 years have led to the rise of mass tourism. There have been technical developments in transport, in particular the appearance of air travel and charter flights. There have been changes in working practices, with workers getting paid holiday time and working shorter and more flexible hours. But new concerns and worries appear every year, for example the value of their currency changes. New destinations and new sources of tourists also seem to emerge every year.

- 2 -

What have we got that might interest you? Let's see. There are a couple of things that I can think of straight away. Of course, a lot depends on what you're interested in doing in Australia. Did you have anything in mind?

In the past tour operators sold almost entirely through travel agents, but today they also use direct

selling. This strategy eliminates the travel agents from the chain of distribution, and this reduces the final cost of the holiday package because direct sell operators do not have to pay commission to a travel agent. Many smaller tour operators prefer to deal directly with their clients. Not all tour operators sell the same type of holiday. The really big operators, the mass market operators, produce low-cost holidays to traditional sea, sun, and sand destinations.

- 3 -

Probably your best option is to travel out to Australia independently, and then once you're there, take a tour run by a local tour operator. There's loads you can do from there.

I get people right now because of the Internet. Our site is able to generate business because we have registered with several search engines. It's able to give us business from all over the world.

Fortunately, a new kind of travel is now in fashion. Today's tourists are leaving the high-rise hotel and European comforts. Instead they are looking for more authentic experiences. On the wild coast of South Africa, young tourists ride horses on unspoilt beaches and make their way through hills of subtropical vegetation. In the evening they sit round the fire before going to bed in simple tents and lodges. The experience is not offered by an international tour operator. The tour guides are paid two and a half times the average rate of pay.

- 4 -

Kenya offers a diverse range of interests for visitors. We have 300 kilometers of coast, with some lovely long beaches. There are coral reefs, and swimming in the sea is safe from sharks and sea creatures. You can also go hiking in the hills and mountains. You can also come for golf. We have 39 golf courses, so you can integrate a golfing holiday – safari, beach, golf.

Travel agents are professionals who provide value by helping save time and money. They act as travel consultants, offering personal services for their clients. Clients who turn to a travel agent want the advice and expertise of a professional who analyses current promotions, explains the small print, such as cancellation charges and restrictions, makes recommendations on travel options, gets problem solved.

Both consumers and travel professionals benefit from the Internet. The Internet gives travelers the ability to shop for attractive offers or packages. It has also helped many travel agencies, hotels, resorts, and other travel-related suppliers to grow by bringing in business through websites.

- 5 -

It's a farm trip – a familiarization trip. I'm a tour operator, part of a group of tour operators. We're being taken out to Thailand because we need to see what the facilities will be like for our tourists. We want to start a new tour programme there for the Italian market.

Can you give me one more reason for taking a package holiday? – Well, it's been organized by professionals. So, as tour operators we've been to the destination. We've confirmed that the hotel meets our standards and we've checked with local guides.

Air travel usually means a short-haul or long-haul international flight, operating from large airports, which in big cities often have more than one terminal building. But in some more remote places there may be little more than a small airstrip with only one simple runway for planes to land and take off. At some tourist destinations air transport may include short transfers or sightseeing trips by helicopter.

Второй вопрос: Лексика для перевода с русского на английский

отбор кандидатов

образование

квалификация

опыт работы

личные качества.

учитывать

соискатель

предоставить работодателю

резюме

сопровождающее письмо

международная корпорация
должность
отказываться от
потребители
логотип
повысить узнаваемость торговой марки
хорошее соотношение цены и качества
привязанность потребителей к бренду.
испытательный срок для новых сотрудников компании
сотрудники отдела кадров
соискатель
соответствовать существующим критериям.
многие известные бренды
выпускать продукцию за рубежом по лицензии.
потребители
продукт
старомодный
слишком дорогой
собеседование
сильные и слабые стороны

Третий вопрос: Темы для устного высказывания

1. Describe SOL, the company presented in the article Dirty Business, Bright Ideas.
2. What does Richard Brown, the managing partner of Cognosis, a management consultancy in London, say about analyzing the character of a business?
3. What is the example of how a business changed its organization and why that Richard Brown, the managing partner of Cognosis, a management consultancy in London, gives?
4. According to Richard Brown, the managing partner of Cognosis, a management consultancy in London, are some types of business organization always more successful than others?
5. Define the following financial terms: shares, investment, recession, revenues, bankruptcy, and earnings per share.
6. Define the following financial terms: gross margin, debt, stock market, a forecast, pre-tax profits, and a dividend.
7. According to Hugh Campbell, the founder of GP Capital, a London-based finance firm which raises money for entrepreneurs, what are the best ways for a new business to raise money?
8. What does Hugh Campbell, the founder of GP Capital, a London-based finance firm which raises money for entrepreneurs, say of how venture capitalists select the best companies to invest in?
9. According to Hugh Campbell, the founder of GP Capital, a London-based finance firm which raises money for entrepreneurs, what company is an example of a really good business proposal?
10. Has Hugh Campbell, the founder of GP Capital, a London-based finance firm which raises money for entrepreneurs, ever missed investing in any big business opportunity?
11. Report financial success of Wal-Mart for the period mentioned in the article Wal-Mart.
12. Report financial success of Target Stores for the period mentioned in the article Target Stores.
13. Give the definitions for the following word partnerships: tax refunds, quarterly earnings, price pressure, consumer spending, and international division.
14. What does Jeff Toms, Marketing Director at the International Briefing Centre at Farnham Castle, tell about training courses which prepare people to do business internationally?
15. According to Jeff Toms, Marketing Director at the International Briefing Centre at Farnham Castle, what are the personality traits that help in doing business internationally?
16. Which examples of typical cultural mistakes made by people doing business internationally

- gives Jeff Toms, Marketing Director at the International Briefing Centre at Farnham Castle?
17. What are the meanings of the following idioms: to put one's foot in it, to get on like a house on fire, to see eye to eye, to break the ice, to get into hot water, to be like a fish out of water?
 18. What advice is given to a business visitor to Italy?
 19. What advice is given to a business visitor to the UAE?
 20. What advice is given to a business visitor to South Korea?
 21. What advice is given to a business visitor to Brazil?

Паспорт зачета

по дисциплине «Иностранный язык», 3 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в устной форме, по билетам. Билет формируется по следующему правилу:

Первый вопрос: текст на перевод с английского на русский. Тематически текст соответствует рабочей программе по дисциплине. Абзацы текста могут быть не связанными между собой. Каждый параграф иллюстрирует одну из изученных в семестре тем. Вопрос выбирается из списка «Тексты на перевод с английского на русский» (список приведен ниже).

Второй вопрос: лексика на перевод с русского на английский. Лексика подобрана в соответствии с темами, предусмотренными рабочей программой по дисциплине. Лексика выбирается из списка «Лексика для перевода с русского на английский» (список приведен ниже).

Третий вопрос: Высказывание на предложенную тему. Темы сформулированы в соответствии с программой по дисциплине. Тема выбирается из списка «Темы для устного высказывания» (список приведен ниже).

В ходе зачета преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы из общего перечня (п. 4).

Форма билета для зачета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет ФБ

Билет № _____

к зачету по дисциплине «Иностранный язык»

1. Read and translate the paragraph from English into Russian

To begin any sales process, it is important to raise your customer's awareness of the products your travel agency offers. Adverts in the agency window, for example, attract people's attention and may bring them into the shop.

San Francisco has a variety of transit options for visitors: ferry crossing, buses and metro services, train system, including services to airport, the world-famous cable cars. For any other information, including bike rental, coach tours and car rental please hold for an operator.

Official Rating – 3* - Bad and Breakfast/Half-board. A comfortable, 3-star hotel situated in a garden of palm trees, next to the lovely beach and within walking distance of the city center. The main restaurant in the hotel serves a large American-style breakfast and dinner buffet.

2. Give the English equivalents for the following Russian words and word combinations

привязанность потребителей к бренду.

испытательный срок для новых сотрудников компании

сотрудники отдела кадров

соискатель
 соответствовать существующим критериям.
 многие известные бренды
 выпускать продукцию за рубежом по лицензии.
 потребители
 продукт
 старомодный
 слишком дорогой
 собеседование
 сильные и слабые стороны
 личные качества.
 учитывать
 соискатель

3. Speak on the following:

Which advice would Dr Simon Kingston, who works for the international executive search consultants, give to someone planning an ambitious business career

Утверждаю: зав. кафедрой _____ должность, ФИО
 (подпись)
 (дата)

2. Критерии оценки

Первый вопрос билета для зачета. Максимально вопрос оценивается в 5 баллов.

Критерии оценивания перевода текста с английского на русский:

Критерии	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Содержательная идентичность текста перевода	Неэквивалентная передача смысла: ошибки представляют собой грубое искажение содержания оригинала	Неэквивалентная передача смысла: ошибки представляют собой искажение содержания оригинала. Неточность передачи смысла: ошибки приводят к неточной передаче	Неточность передачи смысла: ошибки приводят к неточной передаче смысла оригинала но не искажают его полностью.	Погрешность и перевода: погрешность и перевода не нарушают общего смысла оригинала	Эквивалентный перевод: содержательная идентичность текста перевода

- Ответ на первый вопрос для зачета считается **неудовлетворительным**, если оценка составляет 1-2 балла.
- Ответ на первый вопрос для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если оценка составляет 3 балла.
- Ответ на первый вопрос для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если оценка составляет 4 балла.

- Ответ на первый вопрос для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если оценка составляет 5 баллов.

Второй вопрос билета для зачета. Максимально вопрос оценивается в 5 баллов. В вопрос билета включается 16 лексических единиц из списка. Критерии оценивания лексики на перевод с русского на английский:

- Ответ на второй вопрос для зачета считается **неудовлетворительным**, если студент дает эквиваленты 1-3 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 1-2 балла.
- Ответ на второй вопрос для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если студент дает эквиваленты 4-8 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 3 балла.
- Ответ на второй вопрос для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если студент дает эквиваленты 9-12 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 4 балла.
- Ответ на второй вопрос для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент дает эквиваленты 13-16 лексическим единицам из списка. Оценка составляет 5 баллов.

Третий вопрос билета для зачета. Максимально вопрос оценивается в 10 баллов. Критерии оценивания высказывания на предложенную тему:

- Ответ на третий вопрос для зачета считается **неудовлетворительным**, если студент только частично справился с решением коммуникативной задачи. Высказывание было небольшим по объему (не соответствовало объему изученного материала). Наблюдалась узость вокабуляра. Отсутствовали элементы собственной оценки. Студент допускал большое количество ошибок, как языковых, так и фонетических. Многие ошибки нарушали общение, в результате чего возникало непонимание.

Оценка составляет 1-2 балла.

- Ответ на третий вопрос для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если студент сумел в основном решить поставленную речевую задачу, но диапазон языковых средств был ограничен, объем высказывания не достигал нормы. Студент допускал языковые ошибки. В некоторых местах нарушалась последовательность высказывания. Практически отсутствовали элементы оценки и выражения собственного мнения. Речь не была эмоционально окрашенной. Темп речи был замедленным.

Оценка составляет 3-5 баллов.

- Ответ на третий вопрос для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если студент в целом справился с поставленными речевыми задачами. Его высказывание было связанным и последовательным. Использовался довольно большой объем языковых средств, которые были употреблены правильно. Однако были сделаны отдельные ошибки, нарушающие коммуникацию. Темп речи был несколько замедлен. Отмечалось произношение, страдающее сильным влиянием родного языка. Речь была недостаточно эмоционально окрашена. Элементы оценки имели место, но в большей степени высказывание содержало информацию и отражало конкретные факты.

Оценка составляет 6-8 баллов.

- Ответ на третий вопрос для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент в целом справился с поставленными речевыми задачами. Его высказывание было связным и логически последовательным. Диапазон используемых языковых средств достаточно широк. Языковые средства были правильно употреблены, практически отсутствовали ошибки, нарушающие коммуникацию, или они были незначительны. Объем высказывания соответствовал тому, что задано программой на данном году обучения. Наблюдалась легкость речи и достаточно правильное произношение. Речь была эмоционально окрашена, в ней имели место не только передача отдельных фактов (отдельной информации), но и элементы их оценки, выражения собственного мнения.

Оценка составляет 9-10 баллов.

Зачет считается сданным, если сумма баллов по всем заданиям билета составляет не менее 7 баллов (из 20 возможных).

3. Шкала оценки

Семестр 3 (семестр, заканчивающийся зачетом)

	Виды работ	Форма контроля	БАЛЛЫ	
			мин.	макс.
1.	Аудиторная работа: практические занятия	Работа на занятии	15	30
2.	Самостоятельная работа:		14	45
3.	Контрольные мероприятия:			
	- промежуточная контрольная работа	письм. ауд. работа	2	5
ИТОГО за самостоятельную работу в семестре + КР:			31	65
4.	Дополнительные виды учебной деятельности (премиальные баллы): - участие в конференциях, конкурсах, олимпиадах, дополнительные задания -отработка ранее невыполненного дом. задания			20 + 1
ИТОГО: Самостоятельная работа + аудиторная работа (без учета премиальных баллов)			40	80
5.	Зачет		10	20
	текст на перевод с английского на русский		3	5
	лексика на перевод с русского на английский		3	5
	высказывание на предложенную тему		4	10
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР (без учета премиальных баллов)			50	100

В общей оценке по дисциплине баллы за зачет учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

4. Вопросы к зачету по дисциплине «Иностранный язык»

Первый вопрос: Тексты на перевод с английского на русский

-1-

To begin any sales process, it is important to raise your customer's awareness of the products your travel agency offers. Adverts in the agency window, for example, attract people's attention and may bring them into the shop.

San Francisco has a variety of transit options for visitors: ferry crossing, buses and metro services, train system, including services to airport, the world-famous cable cars. For any other information, including bike rental, coach tours and car rental please hold for an operator.

Official Rating – 3* - Bad and Breakfast/Half-board. A comfortable, 3-star hotel situated in a garden of palm trees, next to the lovely beach and within walking distance of the city center. The main restaurant in the hotel serves a large American-style breakfast and dinner buffet.

- 2 -

Accommodation. Twin and family rooms that can accommodate up to 4 guests. Modern furnishing with bright colours. Air-conditioning, save, private bathroom with WC. Balcony with partial sea view. Hotel facilities include an outdoor swimming pool, small golf course, tennis court, woodland

walks and children's play area.

Many customers want time to think. The best thing to do is to get their contact details and invite them to take the brochures home and browse through them. If you have done a good job of presenting a product, they will probably be back a few days later.

Land travel is probably the most diverse category. It includes rail journeys by trains, departing from a large terminus and stopping at stations en route. Passengers sit in separate cabins or coaches. The most common forms of transport by road for tourists, if they don't have their own car, are also called coaches. These vehicles can travel from city to city along fast motorways.

Второй вопрос: Лексика для перевода с русского на английский

отбор кандидатов

образование

квалификация

опыт работы

личные качества.

учитывать

соискатель

предоставить работодателю

резюме

сопровождающее письмо

международная корпорация

должность

отказываться от

потребители

логотип

повысить узнаваемость торговой марки

хорошее соотношение цены и качества

привязанность потребителей к бренду.

испытательный срок для новых сотрудников компании

сотрудники отдела кадров

соискатель

соответствовать существующим критериям.

многие известные бренды

выпускать продукцию за рубежом по лицензии.

потребители

продукт

старомодный

слишком дорогой

собеседование

сильные и слабые стороны

Третий вопрос: Темы для устного высказывания

1. Remember 16 factors mentioned that are important for getting a job. What are the five most important ones in your opinion? Give your reasons.
2. Describe the recruitment process from the point of view of an employer.
3. Describe the recruitment process from the point of view of an applicant.
4. The article Motivating high-calibre staff talks about people who are high performers. Tell what kind of people they are (their qualities), what problems of losing high performers are and what the motivating factors (10) are.
5. What does Dr Simon Kingston, who works for the international executive search consultants, talk about how they identify and attract the best candidates for a particular job?
6. Which advice would Dr Simon Kingston, who works for the international executive search consultants, give to someone planning an ambitious business career

Паспорт экзамена

по дисциплине «Иностранный язык», 4 семестр

1. Методика оценки

Экзамен проводится в устной форме, по билетам. Билет формируется по следующему правилу:

Первый вопрос: Чтение текста. Выполнение заданий на понимание прочитанного. Высказывание своей точки зрения на предложенный вопрос в соответствии с содержанием текста. Текст выбирается студентом отдельной карточкой (список «Тексты для экзамена» приведен ниже).

Второй вопрос: Ответ на два вопроса по изученному материалу. Вопросы сформулированы в соответствии с программой по дисциплине. Вопросы для билета выбираются из списка «Вопросы по изученному материалу» (список приведен ниже).

Третий вопрос: перевод предложений с русского на английский. Лексически предложения подобраны в соответствии с темами, предусмотренными рабочей программой по дисциплине. Предложения выбираются из списка «Предложения для перевода с русского на английский» (список приведен ниже)

В ходе экзамена преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы из общего перечня (п. 4).

Форма экзаменационного билета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет ФБ

Билет № _____

к экзамену по дисциплине «Иностранный язык»

1. Choose the card with the text. Read the text. Do the tasks and express your opinion on the question suggested.

2. Answer the questions to the to the issues the course covers

According to Hugh Campbell, the founder of GP Capital, a London-based finance firm which raises money for entrepreneurs, what company is an example of a really good business proposal?

3. Translate the sentences from Russian into English:

- При отборе кандидатов учитываются их образование, квалификация, опыт работы и личные качества.
- Соискатель должен предоставить работодателю свое резюме и сопровождающее письмо.
- Международная корпорация предложила ему хорошую должность, но он отказался от нее.
- Не все потребители узнают наш логотип. Нам нужно повысить узнаваемость нашей торговой марки.

- Хорошее соотношение цены и качества объясняет привязанность потребителей к этому бренду.

Утверждаю: зав. кафедрой _____ должность, ФИО
(подпись)
(дата)

2. Критерии оценки

Первый вопрос билета для экзамена. Максимально вопрос оценивается в 10 баллов

- Ответ на четвертый вопрос для экзамена считается **неудовлетворительным**, если студент выполнил менее половины заданий на понимание прочитанного к тексту. При ответе на вопрос отсутствовали элементы собственной оценки. Звучал текст идентичный исходному. Студент допускал большое количество ошибок, как языковых, так и фонетических. Многие ошибки нарушали общение, в результате чего возникало непонимание.

Оценка составляет 1-2 балла.

- Ответ на четвертый вопрос для экзамена засчитывается на **пороговом** уровне, если студент выполнил половину заданий на понимание прочитанного к тексту. При ответе на вопрос студент допускал языковые ошибки. В некоторых местах нарушалась последовательность высказывания. Практически отсутствовали элементы оценки и выражения собственного мнения. Речь не была эмоционально окрашенной. Темп речи был замедленным.

Оценка составляет 3-5 баллов.

- Ответ на четвертый вопрос для экзамена засчитывается на **базовом** уровне, если студент выполнил больше половины заданий на понимание прочитанного к тексту. При ответе на вопрос его высказывание было связанным и последовательным. Использовался довольно большой объем языковых средств, которые были употреблены правильно. Однако были сделаны отдельные ошибки, нарушающие коммуникацию. Темп речи был несколько замедлен. Отмечалось произношение, страдающее сильным влиянием родного языка. Речь была недостаточно эмоционально окрашена. Элементы оценки имели место, но в большей степени высказывание содержало информацию и отражало конкретные факты. Оценка составляет 6-8 баллов.

- Ответ на четвертый вопрос для экзамена засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент выполнил правильно практически все задания на понимание прочитанного к тексту. Его высказывание было связным и логически последовательным. Диапазон используемых языковых средств достаточно широк. Языковые средства были правильно употреблены, практически отсутствовали ошибки, нарушающие коммуникацию, или они были незначительны. Наблюдалась легкость речи и достаточно правильное произношение. Речь была эмоционально окрашена, в ней имели место не только передача отдельных фактов (отдельной информации), но и элементы их оценки, выражения собственного мнения. Оценка составляет 9-10 баллов.

Второй вопрос билета для экзамена. Максимально ответ на поставленный вопрос оценивается в 10 баллов. На экзамене студенту предлагается ответить на два вопроса, таким образом, за весь вопрос билета максимальный балл 20. Критерии оценивания высказывания по вопросу, сформулированному в соответствии с темами предусмотренными рабочей программой:

- Ответ на третий вопрос для экзамена считается **неудовлетворительным**, если студент только частично справился с решением коммуникативной задачи. Высказывание было небольшим по объему (не соответствовало содержанию). Наблюдалась узость вокабуляра. Изученный материал не был раскрыт. Отсутствовали элементы собственной оценки. Студент допускал большое количество ошибок, как языковых, так и фонетических. Многие ошибки нарушали общение, в результате чего возникало непонимание.
Оценка составляет *_1-2__ балла.*
- Ответ на третий вопрос для экзамена засчитывается на **пороговом** уровне, если студент сумел в основном решить поставленную речевую задачу, но диапазон языковых средств был ограничен, объем высказывания не позволял раскрыть вопрос в полном объеме. Практически отсутствовали элементы оценки и выражения собственного мнения. Речь не была эмоционально окрашенной. Темп речи был замедленным.
Оценка составляет *_3-4__ баллов.*
- Ответ на третий вопрос для экзамена засчитывается на **базовом** уровне, если студент в целом справился с поставленными речевыми задачами. Его высказывание было связанным и последовательным. Использовался довольно большой объем языковых средств, которые были употреблены правильно. Однако были сделаны отдельные ошибки, нарушающие коммуникацию. Темп речи был несколько замедлен. Речь была недостаточно эмоционально окрашена. Элементы оценки имели место. Высказывание содержало информацию и отражало конкретные факты.
Оценка составляет *_6-8__ баллов.*
- Ответ на третий вопрос для экзамена засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент в целом справился с поставленными речевыми задачами. Его высказывание было связным и логически последовательным. Диапазон используемых языковых средств достаточно широк. Языковые средства были правильно употреблены, практически отсутствовали ошибки, нарушающие коммуникацию, или они были незначительны. Объем высказывания соответствовал тому, что задано программой на данном году обучения. Наблюдалась легкость речи и достаточно правильное произношение. Речь была эмоционально окрашена, в ней имели место не только передача отдельных фактов (отдельной информации), но и элементы их оценки, выражения собственного мнения. Оценка составляет *_9-10__ баллов.*

Третий вопрос билета для экзамена. Максимально вопрос оценивается в 10 баллов. В вопрос билета включается 5 предложений на перевод с русского на английский из списка. Каждое предложение оценивается максимально в 2 балла. Критерии оценивания предложений на перевод с русского на английский:

- Ответ на второй вопрос для экзамена считается **неудовлетворительным**, если студент переводит 1 предложение лексически и грамматически точно. Оценка составляет *_1-2__ балла.*
- Ответ на второй вопрос для экзамена засчитывается на **пороговом** уровне, если студент переводит 2 предложения лексически и грамматически точно. Оценка составляет *_3-5__ балла.*
- Ответ на третий вопрос для экзамена засчитывается на **базовом** уровне, если студент переводит 3-4 предложения лексически и грамматически точно. Оценка составляет *_6-8__ баллов.*
- Ответ на третий вопрос для экзамена засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент переводит 5 предложений лексически и грамматически точно. Оценка составляет *_9-10__ баллов.*

Экзамен считается сданным, если сумма баллов по всем заданиям билета составляет не менее *_9__* баллов (из *_40__* возможных).

3. Шкала оценки

Карта начисления баллов

Семестр 4 (семестр, заканчивающийся экзаменом)

	Виды работ	Форма контроля	БАЛЛЫ	
			мин.	макс.
	Аудиторная работа: практические занятия	Работа на занятии	9	15
2.	Самостоятельная работа:		8 (видов работ) x 2	8 (видов работ) x 4
	Контрольная работа		5	13
	ИТОГО: самостоятельная работа за семестр		21	45
3.	Дополнительные виды учебной деятельности (премиальные баллы): - участие в конференциях, конкурсах, олимпиадах, дополнительные задания -отработка ранее невыполненного дом. задания			20 + 1
	ИТОГО: баллы за самостоятельную работу + аудиторная работа (без учета премиальных и штрафных баллов)		30	60
4.	Экзамен		20	40
	Работа с текстом		5	10
	Ответ на вопросы по изученному материалу		10	20
	Перевод предложений с русского на английский		5	10
	ИТОГО ЗА СЕМЕСТР (без учета премиальных баллов)		50	100

В общей оценке по дисциплине экзаменационные баллы учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

4. Вопросы к экзамену по дисциплине «Иностранный язык»

Первый вопрос: Тексты для экзамена

Read the article. Write a short paragraph conveying the main information concerning the topic "Types of research in PR".

The topic of public relations research is vast. The article discusses research in general including the two basic approaches to research.

Research involves the collection of data or information. Data are simply observations about the world around us.

Research can be divided into two general approaches: qualitative and quantitative.

Qualitative methods are descriptive and interpretive. Researchers collect data that provides descriptions of behaviors or events in a naturalistic setting – the data are collected in the “real world” rather than a laboratory. Researchers then interpret what the data mean. Different researchers can derive different interpretations from the same data. That is why qualitative methods are considered subjective; the data are open to multiple interpretations and all can be correct. Qualitative researchers are not trying to generalize their results beyond the sample they have studied. Their results only apply to the sample they studied.

Quantitative research is objective and reduces data to numbers. These numbers are then analyzed by using accepted statistical principles and statistical tests. The agreement on the statistical measures and principles makes the results objective. Multiple researchers looking at the same data analysis should reach the same basic conclusions. For example, a basic statistical test is the correlation. A correlation looks for relationships between two variables. It indicates if two things vary in a similar fashion. For instance, the value of one variable increases each time the value of a second variable increases. Each statistical test has an accepted level of significance, a point at

which the finding is considered important. The level of significance in public relations research tends to be 0.05. That means the results have only a 5 in 100 chance of being an accident. This means that if 10 researchers ran the same set of data and the correlation had a significance of only 0.10, all 10 would say there is no relationship. The reliance on numbers and statistics provides the agreement that makes quantitative research objective. Moreover, quantitative researchers are trying to generalize. They want to claim that the results should hold true for the general population and not just their sample. Researchers have a variety of methods for collecting data. Qualitative research might use surveys or experiments. Quantitative researchers might use case study or focus groups. The way you collect data reflects your general orientation to research and whether it is qualitative or quantitative.

Coombs W. T. Public relations research // Encyclopedia of public relations / Ed. Robert L. Heath. Volume 2. Sage Publications, 2005. pp. 692-693.

Второй вопрос: Вопросы по изученному материалу

The questions to the issues the course covers:

1. What does Hugh Campbell, the founder of GP Capital, a London-based finance firm which raises money for entrepreneurs, say of how venture capitalists select the best companies to invest in?
2. According to Hugh Campbell, the founder of GP Capital, a London-based finance firm which raises money for entrepreneurs, what company is an example of a really good business proposal?
3. Has Hugh Campbell, the founder of GP Capital, a London-based finance firm which raises money for entrepreneurs, ever missed investing in any big business opportunity?
4. Report financial success of Wal-Mart for the period mentioned in the article Wal-Mart.
5. Report financial success of Target Stores for the period mentioned in the article Target Stores.
6. Recap advertising media and methods of advertising and verbs to do with advertising. Give your examples.
7. Answer the question that is the title of the article What Makes Nike's Advertising Tick?
8. Which key elements of a really good advertising campaign does Jeremy Thorpe Woods, Head of Planning at Saatchi and Saatchi, a leading advertising agency, talk about? And what is the most important thing about advertising nowadays?
9. What typical planning and launch stages of an advertising campaign does Jeremy Thorpe Woods, Head of Planning at Saatchi and Saatchi, a leading advertising agency, talk us through?

Третий вопрос: Предложения для перевода с русского на английский

1. При отборе кандидатов учитываются их образование, квалификация, опыт работы и личные качества.
2. Соискатель должен предоставить работодателю свое резюме и сопровождающее письмо.
3. Международная корпорация предложила ему хорошую должность, но он отказался от нее.
4. Не все потребители узнают наш логотип. Нам нужно повысить узнаваемость нашей торговой марки.
5. Хорошее соотношение цены и качества объясняет привязанность потребителей к этому бренду.
6. Испытательный срок для новых сотрудников компании длится три месяца.
7. Сотрудники отдела кадров внимательно изучают резюме, чтобы выяснить, кто из соискателей соответствует существующим критериям.
8. Многие известные бренды выпускают продукцию за рубежом по лицензии.

9. Как мне представляется, потребители сочтут этот продукт старомодным и слишком дорогим.
10. На собеседовании соискателя часто спрашивают о том, каковы его сильные и слабые стороны.