



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ДВАЖДЫ ГЕРОЯ
СОВЕТСКОГО СОЮЗА, ЛЕТЧИКА-КОСМОНАВТА А.А. ЛЕОНОВА»

УТВЕРЖДАЮ

И. о. проректора

_____ А. В. Троицкий

« ____ » _____ 2023 г.

**ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ИНЖЕНЕРНОГО
БИЗНЕСА**

КАФЕДРА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ
«ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК (ДЕЛОВОЙ)»**

Направление подготовки: 38.03.05 – Бизнес-информатика

Профиль: Электронный бизнес

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения: очная, очно-заочная

Королев
2023

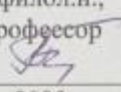
Рабочая программа является составной частью основной профессиональной образовательной программы и проходит рецензирование со стороны работодателей в составе основной профессиональной образовательной программы. Рабочая программа актуализируется и корректируется ежегодно.

Авторы: к.с.н., доцент Когтева Е. В., к. ф. н., доцент Атрохин А. М. Рабочая программа дисциплины: «Иностранный язык (деловой)» – Королев МО: «Технологический университет», 2023.

Рецензент: д.п.н., доцент Романов П.С.

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки бакалавров **38.03.05 Бизнес-информатика** и Учебного плана, утвержденного Ученым советом Технологического университета. Протокол № 9 от 11.04.2023 года

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры:

Заведующий кафедрой (ФИО, ученая степень, звание, подпись)	Красикова Т.И., к.филол.н., профессор 			
Год утверждения (переутверждения)	2023	2024	2025	2026
Номер и дата протокола заседания кафедры	№9 от 30.03.2023			

Рабочая программа согласована:

Руководитель ОПОП  к.э.н. П. В. Смирнова

Рабочая программа рекомендована на заседании УМС:

Год утверждения (переутверждения)	2023	2024	2025	2026
Номер и дата протокола заседания УМС	№5 от 11.04.2023			

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

Целью дисциплины «Иностранный язык (деловой)» в неязыковом вузе является приобретение студентами компетенции практического владения деловой лексикой для активного применения в профессиональном общении.

В процессе обучения студент приобретает и совершенствует следующие компетенции:

Универсальные компетенции:

- (УК-4) - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке(ах).

Задачами дисциплины являются:

1. Совершенствование лексико-грамматических навыков в рамках устной и письменной речи в деловой сфере;
2. Обучение устной иноязычной речи в деловой сфере;
3. Совершенствование навыков устного публичного выступления;
4. Совершенствование навыков чтения и понимания аутентичной литературы заданной направленности на иностранном языке;
5. Совершенствование навыков письменного перевода.

Показатель освоения компетенции отражают следующие индикаторы:

Трудовые действия:

- осуществляет деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном языке;

Необходимые умения:

- вести деловую переписку на иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных писем и социокультурных различий;
- выполнять для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов с иностранного языка на русский, с русского языка на иностранный;
- устно представлять результаты своей деятельности на иностранном языке, может поддержать разговор в ходе их обсуждения.

Необходимые знания:

- особенности стилистики официальных писем и социокультурных различий при коммуникации на иностранном языке;
- грамматические основы, обеспечивающие коммуникацию общего и профессионального характера без искажения смысла при письменном и устном общении;
- принципы построения устного и письменного высказывания на иностранном языке.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Иностранный язык (деловой)» относится к дисциплинам обязательной части основной профессиональной образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 38.03.05 «Бизнес-информатика» профиль «Инжиниринг бизнес-процессов».

Дисциплина базируется на знаниях, полученных по ранее изученным дисциплинам: «Иностранный язык» и компетенции: УК-4.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при освоении прочих дисциплин учебного плана, выполнении НИР и написании выпускной квалификационной работы.

3. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины для студентов очной, очно-заочной и заочной формы составляет **6** зачетных единиц, **216** часов.

Таблица 1

Виды занятий	Всего часов	Семестр 5	Семестр 6
Общая трудоемкость	216	72	72
ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ			
Аудиторные занятия	96	48	48
Лекции (Л)	-	-	-
Практические занятия (ПЗ)	96	48	48
Лабораторные работы (ЛР)	-	-	-
Самостоятельная работа	120	60	60
Курсовые работы (проекты)	-	-	-
Расчетно-графические работы	-	-	-
Контрольная работа, домашнее задание	+	+	+
Текущий контроль знаний (7 - 8, 15 - 16 недели)	Тест	+	+
Вид итогового контроля	Зачет / Экзамен	Зачет	Экзамен
ОЧНО-ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ			
Виды занятий	Всего часов	Семестр 4	-
Аудиторные занятия	24	24	-
Лекции (Л)	-	-	-
Практические занятия (ПЗ)	24	24	-
Лабораторные работы (ЛР)	-	-	-
Самостоятельная работа	192	192	-
Курсовые работы (проекты)	-	-	-
Расчетно-графические работы	-	-	-
Контрольная работа, домашнее задание	+	+	-
Вид итогового контроля	Зачет / Экзамен	Экзамен	-

4. Содержание дисциплины (модуля)

4.1. Темы дисциплины и виды занятий

Наименование тем	Лекции, час. Очное / Очно-заочное	Практические занятия, Час Очное / Очно-заочное	Занятия в интерактивной форме, час Очное / Очно-заочное	Практическая подготовка, час Очное / Очно-заочное	Код компетенций
Английский язык					
5 семестр (очная форма обучения) / 4 семестр (очно-заочное и заочное обучение)					
Тема 1. Starting a business	-/-	12/6	4/1	-/-	УК-4
Тема 2. Budgeting	-/-	12/6	4/1	-/-	УК-4
Тема 3. Taxation	-/-	12/6	4/1	-/-	УК-4
Тема 4. Joint-Stock Company	-/-	12/6	4/1	-/-	УК-4
Итого за 5 семестр:	-/-	48/2	16/4	-/-	-
6 семестр (очное обучение) / -					
Тема 5. Production	-/-	12/-	4/-	-/-	УК-4
Тема 6. Labour Unions	-/-	12/-	4/-	-/-	УК-4
Тема 7. Preparation for negotiations	-/-	12/-	4/-	-/-	УК-4
Тема 8. Business documents	-/-	12/-	4/-	-/-	УК-4
Итого за 6 семестр:	-/-	48/-	16/-	-/-	-
Французский язык					
5 семестр (очная форма обучения) / 4 семестр (очно-заочное и заочное обучение)					
Тема 1. Prise de contact	-/-	12/6	4/1	-/-	УК-4
Тема 2. En mission	-/-	12/6	4/1	-/-	УК-4

d'affaire.					
Тема 3. La correspondance d'affaire.	-/-	12/6	4/1	-/-	УК-4
Тема 4. Le contrat.	-/-	12/6	4/1	-/-	УК-4
Итого за 5 семестр:	-/-	48/24	16/4	-/-	-
6 семестр (очное обучение) / -					
Тема 5. Acteurs économiques.	-/-	12/-	4/-	-/-	УК-4
Тема 6. Prise de parole.	-/-	12/-	4/-	-/-	УК-4
Тема 7. Marketing.	-/-	12/-	4/-	-/-	УК-4
Тема 8. Résultats et Tendances.	-/-	12/-	4/-	-/-	УК-4
Итого за 6 семестр:	-/-	48/-	16/-	-/-	-
Немецкий язык					
5 семестр (очная форма обучения) / 4 семестр (очно-заочное и заочное обучение)					
Тема 1. Arten der Unternehmen.	-/-	8/4	2/-	-/-	УК-4
Тема 2. Deutsche Außenhandels Wirtschaft	-/-	8/4	2/-	-/-	УК-4
Тема 3. Die Bewerbung	-/-	8/4	2/1	-/-	УК-4
Тема 4. Die Geschäftsreise.	-/-	8/4	2/1	-/-	УК-4
Тема 5. Erste Kontakte Vorstellung.	-/-	8/4	4/1	-/-	УК-4
Тема 6. Aufbau und Struktur einer Firma	-/-	8/4	4/1	-/-	УК-4
Итого за 5 семестр:	-/-	48/24	16/4	-/-	-
6 семестр (очное обучение) / -					
Тема 7. Die	-/-	8/-	2/-	-/-	УК-4

Verhandlungen.					
Тема 8. Der Vertrag. Abschluss des Vertrages.	-/-	8/-	2/-	-/-	УК-4
Тема 9. Lieferung Lieferbedingungen.	-/-	8/-	2/-	-/-	УК-4
Тема 10. Preise. Zahlung.	-/-	8/-	2/-	-/-	УК-4
Тема 11. Konventionalstrafe. Force Major.	-/-	8/-	4/-	-/-	УК-4
Тема 12. Sicherung. Garantie.	-/-	8/-	4/-	-/-	УК-4
Итого за 6 семестр:	-/-	48/-	16/-	-/-	-
Итого:	-/-	96/24	32/4	-/-	-

4.2 Содержание тем дисциплины

Английский язык 5 семестр

Тема 1. Starting a business.

Лексический материал:

- Starting a Business
- Business plan
- Getting a Credit

Тема 2. Budgeting.

Лексический материал:

- Budgeting
- Insurance
- A loan agreement

Тема 3. Taxation.

Лексический материал:

- Taxation
- Business Organization
- A Loan Agreement

Тема 4. Joint-Stock Company.

Лексический материал:

- Joint-Stock Company
- Organization Structure
- A Loan Agreement

6 семестр

Тема 5. Production.

Лексический материал:

- Production
- Products and Brands
- A Loan Agreement

Тема 6. Labour Unions.

Лексический материал:

- Labour Unions
- Who Needs Unions?
- Events and Default

Тема 7. Preparation for negotiations.

Лексический материал:

- Preparation for Negotiations
- Business Letter
- Types of Business Letters

Тема 8. Business documents.

Лексический материал:

- Business Documents
- The Bill of Handing
- The Bank of England

Французский язык

5 семестр

Тема 1. Prise et contact.

Грамматический материал:

- Pronoms complements
- Interrogation

Лексический материал:

- Faire un tour de table
- Une conversation téléphonique
- Prendre (changer) rendez-vous
- Organiser son temps de travail
- Agenda

Тема 2. Enmission d'affaire.

Грамматический материал:

- Conditionnel
- Futur simple et futur proche.

Лексический материал:

- A l'aéroport

- Réservation d'une chambre d'hôtel
- Travailler à l'étranger
- Les moyens de communication
- A l'exposition.

Тема 3. La correspondance d'affaire.

Грамматический материал:

- Temps passés de l'Indicatif
- Pronoms relatifs et possessifs

Лексический материал:

- La commande (changement, annulation)
- L'offre et la demande
- Service clientèle
- Règlement de Facture
- La réclamation

Тема 4. Le contract.

Грамматический материал:

- Demonstratifs
- Forme passive.

Лексический материал:

- Le contrat et ces types
- Le contrat de travail
- Le contrat d'achat-vente
- L'objet du contrat
- Les conditions de vente
- La livraison
- Le paiement
- Le force-majeur et l'arbitrage

6 семестр

Тема 5. Acteurs économiques.

Грамматический материал:

- Infinitif
- Formes non-personnelles du verbe

Лексический материал:

- Diversité des entreprises
- Banque de crédit
- Créer une entreprise (les formalités)
- Profil de créateur
- Réussir dans les affaires
- Résoudre des conflits du travail
- Recherche des capitaux.

Тема 6. Prise et parole.

Грамматический материал:

- Subjonctif

Лексический материал:

- Pratiquer l'écoute active
- Expliquer des modifications
- Faire une présentation
- Poser les bonnes questions
- Points de vue
- Réunion de travail.

Тема 7. Marketing.

Грамматический материал:

- Subjonctif
- Passe simple et Passe compose

Лексический материал:

- Etude du marché
- Définition du produit
- Méthodes de distribution
- Publicité (Force de vente)
- Offre et demande
- Profil du manager.

Тема 8. Résultats et Tendances.

Грамматический материал:

- Discours indirect
- Indefinis

Лексический материал:

- Secteur d'activité
- Entreprise en chiffre
- Comptes de l'exercice
- Commerce extérieur
- Organisation commerciales internationales

Немецкий язык

5 семестр

Тема 1. Arten der Unternehmen

Лексический материал:

- Einzelkaufmännische Unternehmen.
- Personengesellschaft.
- Kapitalgesellschaft.
- Rechtsform der Unternehmen.

Тема 2. Deutsche Außenhandels Wirtschaft.

Лексический материал:

- Ausfuhr Güter.
- Einfuhr Güter.
- Handelsaustausch.
- Erschließung der Außenmärkte.

Тема 3. Die Bewerbung

Лексический материал:

- Bewerbungsanzeigen.
- Bewerbungsschreiben.
- Telefonische Bewerbung.
- Vorstellungsgespräch.

Тема 4. Die Geschäftsreise.

Лексический материал:

- Besuchs Vereinbarung.
- Hotelreservierung.
- Ticketbuchung.
- Vereinbarung der Termine.

Тема 5. Erste Kontakte Vorstellung.

Лексический материал:

- Begrüßung. Anrede.
- Vorstellung formen.
- Verabschiedung.

Тема 6. Aufbau und Struktur einer Firma

Лексический материал:

- Personal einer Firma.
- Abteilungen und Produktion.
- Geschäftsführung.

6 семестр

Тема 7. Die Verhandlungen.

Лексический материал:

- Die Anfrage.
- Das Angebot.
- Die Bestellung.
- Die Bestätigung des Auftrages.

Тема 8. Der Vertrag. Abschluss des Vertrages.

Лексический материал:

- Besprechung des Vertrages.
- Abschluss des Vertrages.
- Gegenstand des Vertrages.
- Allgemeine Vertragsbedingungen.

Тема 9. Lieferung Lieferbedingungen.

Лексический материал:

- Liefertermine.
- Lieferarten.
- Vorauslieferung, Teillieferung.
- Verpackung.

Тема 10. Preise. Zahlung

Лексический материал:

- Gesamtwert des Vertrages.

- Arten der Zahlungen.
- Arten des Akkreditivs.
- Bankoperationen.

Тема 11. Konventionalstrafe. Force Major.

Лексический материал:

- Die Rückfrage.
- Reklamationen.
- Das Schiedsgericht.
- Umstände Höherer Gewalt.

Тема 12. Sicherung. Garantie.

Лексический материал:

- Garantieschreiben.
- Sicherungsgesellschaften.
- Einräumung der Garantie.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

1. «Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины»

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Иностранный язык (деловой)» приведен в Приложении 1 к настоящей Рабочей программе.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

7.1 Английский язык

Основная литература:

1. Андриенко, А. С. Business English=Business English: учебное пособие для студентов неязыковых специальностей вуза : [16+] / А. С. Андриенко ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2019. – 147 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577693>

2. Воеводина, И. В. Сборник текстов и упражнений для самостоятельной работы по дисциплине «Иностранный язык (деловой)» (Английский язык) : [16+] / И. В. Воеводина ; Технологический университет. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 37 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=560897>

3. Калашникова, А. А. Понятийно-категориальный аппарат финансово-экономического дискурса : учебное пособие : [16+] / А. А.

Калашникова, И. В. Щербакова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 72 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602391>

4. Севостьянов, А. П. Business English : учебное пособие : [16+] / А. П. Севостьянов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 744 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=498551>

5. Яшина, Т. А. English for Business Communication=Английский язык для делового общения : учебное пособие : [16+] / Т. А. Яшина, Д. Н. Жаткин. – 3-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 111 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57951>

Дополнительная литература:

1. Каракчиева, В. Л. Шаг к успеху в бизнесе. Корпоративная культура=Steppingstone to Success in Business. Corporate Culture : учебное пособие : [16+] / В. Л. Каракчиева ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2019. – 74 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575432>

2. Качалова, К. Н. Практическая грамматика английского языка с упражнениями и ключами : учебник : [16+] / К. Н. Качалова, Е. Е. Израилевич. – Санкт-Петербург : КАРО, 2018. – 608 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574452>

3. Рынкевич, А.В. Деловой английский язык [Текст] : учебное пособие для студентов вторых курсов неязыковых вузов . - Королев М.О. : МГОТУ, 2018. - 117 с. - ISBN 978-5-91730-780-0

4. Pavlov, P. V. International business : учебник : [16+] / P. V. Pavlov ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2019. – 295 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577784>

7.2 Французский язык

Основная литература

1. Дормидонтова, О. А. Деловой французский язык : учебное пособие / О. А. Дормидонтова. — Липецк : Липецкий ГПУ, 2020. — 80 с. — ISBN 978-5-907335-45-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/169412>

2. Крайсман, Н. В. Французский язык: деловая и профессиональная коммуникация / Н. В. Крайсман ; Министерство образования и науки России, Казанский национальный исследовательский технологический университет.

– Казань : Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2017. – 108 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=560572>

Дополнительная литература:

1. Голотвина, Н. Грамматика французского языка в схемах и упражнениях. Уровень А2-В1: пособие для изучающих французский язык : [12+] / Н. Голотвина, В. Токарева. – Санкт-Петербург : КАРО, 2018. – 176 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574528>

2. Скорик, Л. Г. Французский язык : практикум по развитию навыков устной речи : учебное пособие / Л. Г. Скорик. - Москва : МПГУ, 2017. - 296 с. - ISBN 978-5-4263-0519-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1341067>

7.3 Немецкий язык

Основная литература:

1. Васильева, М. М. Немецкий язык для студентов-экономистов : учебник / М.М. Васильева, Н.М. Мирзабекова, Е.М. Сидельникова. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 343 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1018051. - ISBN 978-5-16-015119-9. - Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1356162>

2. Васильева, М. М. Немецкий язык: деловое общение : учебное пособие / М. М. Васильева, М. А. Васильева. - Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2020. - 304 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-98281-379-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1061637>

3. Ситникова, И. О. Деловой немецкий язык (B2–C1). Der Mensch und seine Berufswelt : учебник и практикум для вузов / И. О. Ситникова, М. Н. Гузь. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 210 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14033-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/467519>

Дополнительная литература:

1. Чернышева, Н. Г. Wirtschaftsdeutsch: markt, Unternehmenschaft, Handel = Деловой немецкий язык: рынок, предпринимательство, торговля : учебник / Н. Г. Чернышева, Н. И. Лыгина, Р. С. Музалевская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 360 с. - ISBN 978-5-91134-766-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1061635>

2. Ярушкина, Т. С. Разговорный немецкий язык: интенсивный курс : [12+] / Т. С. Ярушкина. – Санкт-Петербург : КАРО, 2019. – 304 с. : ил., табл.

– Режим доступа: по подписке. – URL:
<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611100>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. <http://biblioclub.ru/> - Университетская библиотека ONLINE
2. <http://www.znaniyum.com/catalog> - Электронно-библиотечная система ZNANIUM
3. <https://lib.rucont.ru/search> - Национальный цифровой ресурс Руконт
4. <https://urait.ru/> - Образовательная платформа Юрайт
5. <https://e.lanbook.com/> - Электронно-библиотечная система ЛАНЬ

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины «Иностранный язык (деловой)» представлены в Приложении 2 к настоящей Рабочей программе.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Программное обеспечение:

- MS Office Power Point

Информационные справочные системы:

- Электронные ресурсы образовательной среды Университета.

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Практические занятия:

- рабочее место преподавателя, оснащенное ПК с доступом в Интернет;
- рабочие места студентов, оснащенные компьютерами с выходом в интернет;
- аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, колонки);
- лингафонный кабинет.

**ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ИНЖЕНЕРНОГО
БИЗНЕСА**

КАФЕДРА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)
«ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК (ДЕЛОВОЙ)»**

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (Профиль): Электронный бизнес

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная, очно-заочная

Королев
2023

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

№ п/п	Индекс компетенции	Содержание компетенции	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции, обучающийся приобретает:		
				Трудовые действия	Необходимые умения	Необходимые знания
1	УК-4	<i>способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия</i>	<i>Английский язык: Тема 1-16 Французский язык: Тема 1-16 Немецкий язык: Тема 1-24</i>	<i>осуществляет деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном языке</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>вести деловую переписку на иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных писем и социокультурных различий;</i> • <i>выполнять для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов с иностранного языка на русский, с русского языка на иностранный;</i> • <i>устно представлять результаты своей деятельности на иностранном языке, может поддержать разговор в ходе их обсуждения</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>особенности стилистики официальных писем и социокультурных различий при коммуникации на иностранном языке;</i> • <i>грамматические основы, обеспечивающие коммуникацию общего и профессионального характера без искажения смысла при письменном и устном общении;</i> • <i>принципы построения устного и письменного высказывания на иностранном языке</i>

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Код компетенции	Инструмент, оценивающий сформированность компетенции	Показатель оценивания компетенции	Критерии оценки
УК-4	<i>Тест</i>	<p><i>А) Полностью сформирована – 90% правильных ответов</i></p> <p><i>Б) частично сформирована – 70% правильных ответов</i></p> <p><i>В) не сформирована – 50% и менее правильных ответов</i></p>	<p><i>Проводится в письменной форме. Время, отведенное на процедуру – 45 минут.</i></p> <p><i>Неявка – 0 баллов.</i></p> <p><i>Критерии оценки определяются процентным соотношением:</i></p> <p><i>Удовлетворительно – от 51% правильных ответов</i></p> <p><i>Хорошо – от 70% правильных ответов</i></p> <p><i>Отлично – от 90% правильных ответов</i></p> <p><i>Максимальный балл – 5.</i></p>

УК-4	<i>Аудирование (Устная речь)</i>	<p>А) полностью сформирована (компетенция освоена на высоком уровне) – 5 баллов;</p> <p>Б) частично сформирована:</p> <ul style="list-style-type: none"> • компетенция освоена на продвинутом уровне – 3-4 балла; • компетенция освоена на базовом уровне – 1-2 балла; <p>В) не сформирована (компетенция не освоена) – 0 баллов</p>	<p><i>Проводится в устной форме.</i></p> <p><i>1. Оценивается определение коммуникативных намерений участников общения (согласие, совет, обмен информацией) (1 балл);</i></p> <p><i>2. Оценивается полнота, точность и глубина понимания смысла текста; (1 балл);</i></p> <p><i>3. Оценивается адекватность восприятия основной информации смысловых частей сообщения (1 балл);</i></p> <p><i>4. Определение темы (идеи) (1 балл);</i></p> <p><i>5. Оценивается интерпретация характеристик собеседников (социальных, возрастных, психологических, роли, степень их знакомства и т. д.) (1 балл).</i></p> <p><i>Максимальный бал – 5 баллов.</i></p>
УК-4	<i>Перевод (Письменная речь)</i>	<p>А) полностью сформирована (компетенция освоена на высоком уровне) – 5 баллов;</p> <p>Б) частично сформирована:</p> <ul style="list-style-type: none"> • компетенция освоена на продвинутом уровне – 3-4 балла; • компетенция освоена на базовом уровне – 1-2 балла; <p>В) не сформирована (компетенция не освоена) – 0 баллов</p>	<p><i>Проводится в письменной форме.</i></p> <p><i>1. Оценивается точность и «адекватность» перевода (1 балл);</i></p> <p><i>2. Оценивается полнота, точность и глубина понимания смысла текста; (1 балл);</i></p> <p><i>3. Оценивается адекватность восприятия основной информации смысловых частей сообщения (1 балл);</i></p> <p><i>4. Определение темы (идеи) (1 балл);</i></p> <p><i>5. Оценивается интерпретация характеристик собеседников (социальных, возрастных, психологических, роли, степень их знакомства и т. д.) (1 балл).</i></p> <p><i>Максимальный бал – 5 баллов.</i></p>
УК-4	<i>Деловая игра</i>	<p>А) полностью сформирована (компетенция освоена на высоком уровне) – 5 баллов;</p> <p>Б) частично сформирована:</p> <ul style="list-style-type: none"> • компетенция освоена на продвинутом уровне – 3-4 балла; • компетенция освоена на базовом уровне – 1-2 балла; <p>В) не сформирована</p>	<p><i>Проводится в устной форме.</i></p> <p><i>1. Оцениваются знание лексического материала и умение его использовать (2 балла);</i></p> <p><i>2. Оцениваются презентационные навыки (1 балл);</i></p> <p><i>3. Оценивается умение диалогической и монологической речи (2 балла);</i></p> <p><i>Максимальный балл – 5.</i></p>

		(компетенция не освоена) – 0 баллов	
--	--	-------------------------------------	--

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1 Пример теста

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

Business tense review

A: Time Clauses

1. Match at least one of these time clauses with each of the sentences in a to j.

- | | |
|----------------------------|---|
| when I joined this company | a) I didn't have a lot of experience |
| in the 1990s | b) My boss uses a laptop |
| the other day | c) I was looking for a different job |
| during a meeting | d) I worked for my present company's major competitor |
| recently | e) I have been working on this project |
| since January | f) I last made a conference call in English |
| hardly ever | g) I'm flying to Munich |
| by Tuesday | h) I'll finish this report |
| never | i) I was caught making personal phonecalls |
| for a year | j) I've had a lot in my in-tray in a fortnight's time this week |

2. Make true sentences about yourself using each of the time clauses.

3. Read out one of your sentences without the time clause and see if the other students can guess which time clause is true for you.

Discussing Grammar

B: Grammatical similarities: Aspect and voice

What are the similarities between these different forms?

- 1a) I can't talk. I'm meeting a client.
 1b) I was just closing the deal when my direct boss walked in and ruined everything.
 1c) My plane will be landing just as yours is taking off.
- 2a) I've been in exactly this situation many times.
 2b) They had already accepted a rival bid by the time we had ours ready.
 2c) They will have increased sales by 50% well before the projected time.
- 3a) A good team is made from good individuals
 3b) The computer, like so many other inventions, was invented to help us wage war
 3c) Wine has been produced here since the year dot.

C: Grammatical differences

Why are different tenses used in the contrasting sentences?

1a) I work for a well-known multinational

1b) I'm working on restructuring the company

2a) What were you doing when the headhunter called?

2b) What did you do when the headhunter called?

3a) When we arrived, they introduced the main conference speakers

3b) When we arrived, they were introducing the main conference speakers

3c) When we arrived, they had introduced the main conference speakers

4a) I've worked with several very prestigious clients

4b) I worked with several very prestigious clients

5a) I've been replying to customer enquiries all day

5b) I've nearly cleared the backlog of enquiries from the Xmas break

Suggested Answers

A 1. Many examples are possible. If students come up with an example that is not clearly wrong or right, ask them to explain how they imagine the circumstances/situation of the sentence to be.

B1. All the sentences express a temporary action that is in progress at a particular time.

B2. All the sentences connect two different times, e.g. the present and the past for the Present

Perfect.

B3. All are passives- i.e. the grammatical subject of the sentence is not the same as the 'agent' - who is doing the action.

C1. The first is seen as generally true or permanent, whereas the second is seen as temporary.

C2. The first is a (temporary) action in progress when something else happened (or interrupted), whereas the second is a simple sequence of events.

C3. Similar to C2, but also with an action that is completed before another happens (Past Perfect)

C4. Contrast between an unfinished time (perhaps 'in my life' or 'this month') with a finished time ('last year' or 'in my last job').

C5. Contrast between a sentence where the action is important (replying) and where the result is important (cleared the backlog). Point out that 'How much?' is usually answered with the Present Perfect Simple and 'How long?' with the Present Perfect Continuous.

Французский язык

I. Выберите правильный вариант.

1. Le directeur exige que vous ... à ce projet.

a. renoncez b. renonciez c. renoncerez d. ayez renoncé

2. Elle veut aller aux États-Unis, pourvu qu'elle ... le visa.
a. obtienne b. obtiendra c. a obtenu d. ait obtenu
3. Elle espère que sa fille lui... une bonne surprise.
a. fera b. fasse c. ait fait d. ait faite
4. Mon frère n'a jamais visité le Louvre bien qu'il... à Paris tous les deux
a. est allé b. allait c. va d. aille
5. Elle n'est pas contente que tu ... seule hier soir.
a. la laisses b. l'aies laissée c. l'as laissée d. l'as laissé
6. Je vois bien qu'elle ... être dérangée.
a. ne veuille pas b. ne veut pas c. n'ait pas voulu d. ne voulut pas
7. Il est probable que le maire ... des mesures de sécurité.
a. prendra b. prenne c. prises d. ait pris
8. Adressez-vous à cette dame! Il est possible qu'elle ... vous renseigner.
a. pourra b. puisse c. ait pu d. a pu
9. Il a l'air fatigué; je ne suis pas sûr qu'il... de bonnes vacances.
a. passe b. ait passées c. soit passé d. ait passé
10. Notre grand-mère attendait que tu lui...
a. écrives b. écrites c. écris d. aies écrit
11. J'espère qu'elle ... ses cours de danse l'année prochaine.
a. reprendra b. reprenne c. ait repris d. soit reprise
12. C'est ma meilleure amie bien qu'elle ... un caractère difficile.
a. est b. a c. ait d. ait eu
13. Je ne suis pas sûre que la secrétaire ... notre arrivée.
a. avait confirmé b. a confirmé c. confirme d. ait confirmé
14. Je suis content que ce jour-là, mon frère ... preuve de courage.
a. a fait b. faisait c. ait fait d. fasse
15. Je doute qu'elle ... se marier avec cet homme.
a. veuille b. veut c. voudrait d. voulait
16. Il est probable qu'elle ... à la fête.
a. viendra b. soit venue c. soit venu d. vienne
17. Il paraît qu'elle ... des médicaments.
a. prend b. prenne c. ait pris d. soit prise
18. Son frère était furieux qu'elle ... sa voiture.
a. casse b. avait cassé c. ait cassé d. ait cassée
19. Elle regrette que tu ... son dessin.
a. as jeté b. avais jeté c. jette d. aies jeté
20. Je crois qu'il... sa réservation.
a. a annulé b. annulait c. annule d. ait annulé

II. Раскройте скобки, выбирая между изъявительным и сослагательным наклонением.

1. Je suis sûr qu'il (aller) _____ nous chercher à la gare demain matin.
2. Il est impossible qu'ils (traduire déjà) _____ le texte.
3. Il paraît que les syndicats (organiser) _____ une grève.
4. Maman préfère que je (faire) _____ les études à la faculté de médecine.

5. Mes parents ne voulaient pas que je (partir) _____ seul.
 6. Elle espère que tu lui (rendre) _____ le disque demain matin.
 7. Le professeur est content que vous (bien apprendre) _____ la grammaire.
 Il est évident que cette fille (savoir) quelque chose

III. Составьте фразы, ставя глагол придаточного предложения в Subjonctif present.

Il est possible que.....

1. il a raison.
2. nous avons la grippe.
3. elle est fatiguée.
4. il fait tout lui-même.
5. elle va avec nous.
6. vous êtes imprudents
7. j'ai de la fièvre.

IV. На основании информации, полученной вами из текстов данного блока, укажите номера правильных высказываний.

1. Le père de Charles de Gaulle est militaire.
2. Charles de Gaulle est un grand savant français.
3. La mère avait une grande autorité sur Charles.
4. Le jeune de Gaulle avait une vive intelligence.
5. Il a terminé l'école militaire.
6. Pendant la Deuxième guerre mondiale il a fait prisonnier.
7. En 1962, il est élu le Président de la France.
8. Georges Pompidou lui a succédé comme le President.
9. Son tombeau se trouve au Panthéon.
10. Gérard Dépardieu fait un tandem gagnant avec J.-P. Belmondo.
11. Dépardieu incarne plusieurs personnages historiques.
12. Gérard Dépardieu a la passion pour les affaires.

V. Вставьте пропущенные слова из данных в правой колонке в соответствии со смыслом прочитанных вами текстов.

A.

<p>Charles de Gaulle est né à Lille. Son père 1 à l'éducation de son fils. Charles adore l'histoire et les lettres, mais le métier 2 l'attire surtout. Pendant la guerre de 14-18 il était 3 et il a fait 4 pendant 32 mois. Après la guerre commence sa carrière 5. Il publie plusieurs 6 sur la guerre. Lorsque les Allemands 7 la France, il a été nommé général de brigade. Après la trahison de Pétin, Charles de Gaulle est en tête de 8 française et entre dans la légende. En 1962 il 9 le Président de la France. Il 10 dans le monde sa politique d'indépendance par 11 aux deux "blocs". L'ère gaulienne a enrichi le patrimoine des réalisations transformé 12 de la France.</p>	<ol style="list-style-type: none"> a. le visage b. la Resistance c. devient d. rapport e. militaire f. veille g. des armes h. envahissent i. prisonnier j. blessé k. ouvrages
--	--

	l. inaugure
B.	
Elle est l'une des 1 à lancer la mode des cheveux courts. Elle 2 de porter les premiers pantalons, la jupe plissée 3 , le tailleur orné des poches. La célèbre 4 robe noire devient un classique de 5 . Elle dit que la toilette d'une femme doit être 6 , mais les accessoires 7 être riches. La proximité de 8 avec les artistes était toujours à l'honneur. Chanel est la première couturière à 9 ses propres parfums. Elle a créé une des maisons de 10 les plus importantes et qui porte son nom. Son style est copié dans le monde. La plus connue 11 de Coco Chanel est: " La mode se démode, 12 jamais".	a. petite b. courte c. partout d. citation e. simple f. doivent g. garde-robe h. propose i. premières j. le style k. Mademoiselle l. lancer

Немецкий язык

Bestimmen Sie bitte die richtige Zeitform.

1. Mein Bruder ist den ganzen Abend zu Hause geblieben.
2. Sie werden bei uns Ihre Freizeit gut verbringen.
3. Sie hatte das neue Lehrbuch meinem Freund gegeben.
4. Er legte heute eine Prüfung ab.
5. Ich werde den neuen Roman erst im nächsten Monat lesen.
6. Er nahm dieses Lehrbuch in der Bibliothek.
7. Am Wochenende besuchen wir unsere Freunde.
8. Um halb neun hat er sich angezogen.
9. Gustav fährt heute in sein Heimatdorf zurück.

a. Präsens **b.** Präteritum **c.** Perfekt **d.** Plusquamperfekt **e.** Futurum

II. Ergänzen Sie bitte die Sätze durch die Verben im Präteritum.

1. Vorige Woche ... ich nach Moskau. 2. Mir ... diese Stadt sehr. 3. Ich ... durch die Strassen. 4. Ich ... im Hotel. 5. Am nächsten Morgen ... ich bis neun Uhr. 6. Dann ... ich spazieren. 7. Dann ... ich meine Eltern in Göttingen ... 8. Ich ... mit ihnen über meine Eindrücke. 9. Am Nachmittag ... ich zum Roten Platz! 10. Das ... super!

sich ansehen, gefallen, sprechen, fahren, sein, schlafen, anrufen, sich waschen, gehen, wohnen, lesen

III. Ergänzen Sie bitte die Sätze durch haben und sein in richtiger Form.

1. Ich ... das noch nie gehört. 2. Wer ... zu Hause geblieben? 3. Wer ... nach Berlin gefahren? 4. Wie ... dir der neue Film gefallen? 5. Du ... den Text nicht verstanden.

IV. Ergänzen Sie bitte die Sätze durch die Verben im Präteritum.

1. **kennen lernen:** Damals ... ich meine Freundin 2. **studieren:** Sie (она) ... an der Universität in Bonn Germanistik. 3. **arbeiten:** Ich ... damals bei der Bank. 4. **aufstehen:** Um acht Uhr ... Peter 5. **abholen:** Inge ... mich regelmäßig von der

Arbeit... **6. heiraten:** Nach einem Jahr ... wir. **7. suchen:** Ich ... eine Wohnung in der Nähe von Bonn. **8. wohnen:** Wir ... drei Jahre in Königswinter.

V. Finden Sie bitte eine richtige Übersetzung.

1. Die Studentin legt erfolgreich die Prüfungen ab.

- a) Студентка успешно сдала экзамены.
- b) Студентка успешно сдаёт экзамены.
- c) Студентка сдаст экзамены успешно.
- d) Студентка сдавала экзамены успешно.

2. Auf Freuds Vorschlag wurde Carl Gustav Jung (1875-1961) zum Präsidenten gewählt.

- a) По предложению Фрейда Карл Густав Юнг(1875-1961) был избран президентом.
- b) Фрейд предложил избрать Карла Густава Юнга (1875-1961) президентом.
- c) Фрейд хотел избрать Карла Густава Юнга (1875-1961) президентом.
- d) Карл Густав Юнг (1875-1961) избрал Фрейда президентом.

3. Wir gratulierten unseren Pädagogen zum Tag des Lehrers.

- a) Мы поздравляли наших педагогов с Днём учителя.
- b) Мы поздравляем наших педагогов с Днём учителя.
- c) Мы поздравили наших педагогов с Днём учителя.
- d) Мы поздравим наших педагогов с Днём учителя.

4. Wir werden den Text ohne Wörterbuch übersetzen.

- a) Мы перевели этот текст без словаря.
- b) Мы переводим этот текст без словаря.
- c) Мы переводили этот текст без словаря.
- d) Мы переведём этот текст без словаря.

5. Die Vorlesungen an der Universität beginnen um acht Uhr.

- a) Лекции в университете начались в восемь часов
- b) Лекции в университете начинались в восемь часов.
- c) Лекции в университете начинаются в восемь часов.
- d) Лекции в университете начнутся в восемь часов.

3.2 Примерная структура аудирования

Английский язык:

- 1. Starting a Business
- 2. Business plan
- 3. Getting a Credit
- 4. Budgeting
- 5. Insurance
- 6. A loan agreement
- 7. Taxation
- 8. Business Organization
- 9. A Loan Agreement
- 10. Joint-Stock Company

11. Organization Structure
12. A Loan Agreement
13. Production
14. Products and Brands
15. A Loan Agreement
16. Labour Unions
17. Who Needs Unions?
18. Events and Default
19. Preparation for Negotiations
20. Business Letter
21. Types of Business Letters
22. Business Documents
23. The Bill of Lading
24. The Bank of England
25. Types of business organization in the United Kingdom

Французский язык:

1. Une conversation téléphonique
2. Organiser son temps de travail
3. A l'aéroport
4. Réservation d'une chambre d'hôtel
5. Travailler à l'étranger
6. A l'exposition.
7. La commande (changement, annulation)
8. Service clientèle
9. Le contrat d'achat-vente
10. Les conditions de vente
11. La livraison
12. Le paiement
13. Le force-majeur et l'arbitrage
14. Diversité des entreprises
15. Créer une entreprise (les formalités)
16. Profil de créateur
17. Réussir dans les affaires
18. Résoudre des conflits du travail
19. Pratiquer l'écoute active
20. Expliquer des motivations
21. Réunion de travail.
22. Etude du marché
23. Méthodes de distribution
24. Publicité (Force de vente)
25. Profil du manager.
26. Secteur d'activité

27. Entreprise en chiffre
28. Commerce exterieur
29. Organisation commerciales internationales

Немецкий язык:

1. Artender Unternehmen
2. Deutsche Außenhandels Wirtschaft
3. Die Bewerbung
4. Die Geschäftsreise
5. Erste Kontakte Vorstellung
6. Aufbau und Struktur einer Firma
7. Die Verhandlungen
8. Der Vertag. Abschluss des Vertrages
9. Lieferung Lieferbedingungen
10. Preise. Zahlung
11. Konventionalstrafe. Force Major
12. Sicherung. Garantie.

3.3 Примерная тематика деловой игры

- 1) Прием на работу в иностранную компанию
- 2) Международный конгресс
- 3) Международная конференция
- 4) Разрешение конфликтной ситуации: споры
- 5) Разрешение конфликтной ситуации: производственные травмы
- 6) Переговоры на английском языке
- 7) Регистрация собственной компании
- 8) Мозговой штурм: перспективы развития организации
- 9) Производственное совещание
- 10) Ролевая игра «Конфликтный клиент»
- 11) Организационная культура студентов вуза (своего/иностранного)
- 12) Переговоры по телефону
- 13) Увольнение сотрудника

3.4 Образец текста на перевод

Английский язык

THE RETURN OF FUN

Non-essential businesses are making plans to reassure customers

Streaming services have replaced the cinema. Online shopping is standing in for the high street. Restaurant food is being home-delivered. And the ol' Horse and Groom has become the Horse and Zoom, as people take to video-chatting with friends while sipping from a can of lager. It is, pubgoers have discovered, a poor substitute for the real thing. As Nick Mackenzie of Greene King, which runs 2,700 pubs, puts it: "The point of the pub is to socialise."

The boozier was among the first casualties of Britain's lockdown, with pubs ordered to close three days before the rest of the country. Along with other non-essential leisure venues, they will probably be the last to reopen, too. Evidence from countries now opening up suggests that such

businesses will have to wait a few weeks longer than everyone else. Those in Britain are using the extra time to plan how to operate when they are allowed to welcome customers once more. The task is particularly tricky for publicans. The very social distancing measures that save lives also kill the vibe: nobody wants to go to an empty pub. Larger pubs are planning to space out tables, reduce the number of occupants and offer takeaway pints and roasts. Independent pubs can start selling other things, such as groceries. One, the Red Lion in Ealing, is already offering Italian cheese, olives and ham, as well as sourdough breads. Those of all sizes will have to make a show of good hygiene. Expect regular table-wiping and digital ordering to replace germ paper menus.

Consumers are likely to hit the high street before the pub. Primark, a big clothes retailer with no online shop, is installing hand-sanitiser stations and Perspex screens to separate staff from customers at the tills. The layout of its shops is being tweaked to discourage people from lingering at high-traffic spots. “The government can give regulations. I think you go beyond...The thing that we’re looking at is reassurance,” says John Bason of Associated British Foods, which owns Primark. The hand sanitiser, for instance, is not merely plonked onto tables but installed in solid-looking fixtures.

Perhaps the unlikeliest leisure business preparing to reopen is the cinema. Pubs can space tables farther apart and shops can allow in fewer customers. But going to the cinema means spending hours in a small, enclosed space, breathing the same air as others. That does not phase Tim Richards, who runs Vue, a chain of cinemas. Attendance has been dwindling for years, which could turn out to be an advantage: “I think what’s important to recognise is that our occupancy rate tends to be around 20%, so for us to manage our customers coming in is relatively easy to do.”

Mr Richards’s plan is to stagger screening times in a cinema’s different auditoria, with no two films starting at the same time, so as to stop people hanging around together buying popcorn. Ticketing systems will ensure that any booking—whether for a couple or a family of five—is surrounded by empty seats. Vue will open cinemas gradually, once it is allowed to, with the formal reopening on July 17th planned for the release of Christopher Nolan’s “Tenet”, a film in which a secret agent must save the world. At the very least, he might help save the cinema.

(The Economist, 2020)

Французский язык

LA DEGRESSIVITE DES ALLOCATIONS CHOMAGE SUSPENDUE

La réforme de l’assurance chômage subit de gros retards à l’allumage, à cause du Covid19. Le 15 avril, le ministère du travail a annoncé la suspension d’une des mesures les plus décriées du dispositif : la dégressivité des allocations. Ce mécanisme fait partie de la première vague de nouvelles règles, entrées en vigueur le 1^{er} novembre 2019. Il prévoit une baisse de la prestation à partir du septième mois d’indemnisation, pour les demandeurs d’emploi percevant les plus hauts salaires lorsqu’ils étaient en activité (au moins 4 500 euros brut par mois). Les chômeurs de 57 ans et plus ne sont pas concernés par cette décote.

La disposition, qui touche en particulier les cadres, avait été vertement critiquée par les syndicats, notamment la CFECGC, très attachée à la défense des intérêts des personnels de l’encadrement. Elle risquait, aux yeux des organisations de salariés, de pénaliser des personnes qui peinent à retrouver un poste correspondant à leurs compétences. L’exécutif a finalement choisi de la mettre entre parenthèses, « pendant la durée de la crise sanitaire ».

La décision relative à la dégressivité s’ajoute à celle qui avait été prise le 16 mars. Ce jour-là, le ministre du travail, Muriel Pénicaud, avait annoncé le report au 1^{er} septembre d’une deuxième série de règles devant entrer en vigueur à partir du 1^{er} avril. Celles-ci modifient les modalités de calcul de l’allocation : le but est de juguler l’inflation des contrats courts, avec un nouveau système où l’indemnisation mensuelle sera plus faible pour les personnes alternant des petits boulots et des périodes d’inactivité. Un tel mécanisme est présenté comme un aiguillon, qui doit inciter les demandeurs d’emploi à signer des contrats plus longs. Il pourrait se traduire par une baisse de la prestation de 22 % en moyenne pour environ 850 000 individus. Mme Pénicaud a

donc, là aussi, préféré décaler ce changement, susceptible de mettre en difficulté des chômeurs dont le nombre est appelé à s'accroître, avec la récession.

« Il était assez logique de suspendre une réforme dont l'un des principaux objectifs était de réaliser des économies situées entre 3 milliards et 3,9 milliards d'euros sur trois ans, commente Gilbert Cette, professeur associé à l'université d'AixMarseille. Une telle démarche passe au second plan et paraît même un peu dérisoire, compte tenu du contexte dans lequel nous nous trouvons, avec près d'un salarié sur deux en chômage partiel, dont la rémunération est assurée par la collectivité, moyennant un effort budgétaire colossal. »

(Le Monde, 2020)

Немецкий язык

BANKEN ERHÖHEN RISIKOVORSORGE

Wegen der Corona-Pandemie sollen sich Finanzinstitute in Österreich besser auf steigende Zahlen fauler Kredite vorbereiten.

Österreichs Geldhäuser müssen laut Bankensprecher Andreas Treichl aufgrund der Coronakrise ihre Risikovorsorge für zu erwartende Kreditausfälle erhöhen. „Die Risikovorsorgen werden jetzt natürlich wieder steigen“, sagte der Obmann der Bundessparte Bank und Versicherung der Wirtschaftskammer Österreich am Montag.

Auch der Anteil der faulen Kredite werde steigen, was laut Treichl die Ertragskraft der Banken dämpfen werde. „Ich glaube aber nicht, dass hier irgendwelche Probleme entstehen werden, die Banken sind gut gerüstet dafür“, fügte der ehemalige Vorstandschef von Österreichs größtem Geldhaus Erste Group an.

Die heimischen Institute hätten den Anteil der faulen Kredite in den vergangenen zehn Jahren auf rund zwei Prozent von damals 14 Prozent des Gesamtkreditvolumens abgebaut. „Es braucht sich niemand Sorgen zu machen, dass hier die Luft mal ausgeht“, sagte Treichl.

Gerade in der Coronakrise werden die Banken gebraucht, um Unternehmen flüssig zu halten. In den vergangenen Wochen seien „massive Fortschritte“ bei der Abwicklung der Finanzhilfen für die Unternehmen gemacht worden, erklärte Treichl.

In den ersten fünf Wochen der Coronakrise hätten die österreichischen Banken zusätzliche liquide Mittel in Höhe von 14,5 Milliarden Euro an mehr als 48 000 heimische Unternehmer vergeben. Zudem seien mehr als 113 000 Stundungen bei Kreditzahlungen vorgenommen worden, sagte Treichl. Das Kreditmoratorium, das eine Stundung von Verbraucherkrediten ermöglicht, hätten bereits mehr als 17 000 Personen in Anspruch genommen.

(Handelsblatt, 2020)

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Неделя текущего / промежуточного контроля	Вид оценочного средства	Код компетенций, оценивающий знания, умения, навыки	Содержание оценочного средства	Требования к выполнению	Срок сдачи (неделя семестра)	Критерии оценки по содержанию и качеству с указанием баллов
Проводится в сроки, установленные графиком образовательного процесса	Тестирование	УК-4	20 вопросов	Компьютерное тестирование. Время, отведенное на процедуру – 30 минут	Результаты тестирования предоставляются в день проведения	Неявка – 0 баллов. Критерии оценки определяются процентным соотношением: Удовлетворительно – от 51% правильных ответов Хорошо – от 70%

					процедуры	правильных ответов Отлично – от 90% правильных ответов Максимальный балл – 5.
Проводится в сроки, установленные графиком образовательного процесса	Зачет	УК-4	2 вопроса	Проводится в устной форме. Время, отведенное на процедуру – 25 минут. Количество баллов, необходимое для допуска к зачету – 51.	Результаты предоставляются в день проведения зачета с оценкой	Критерии оценки: «Зачтено»: 1. знание лексического и грамматического материала; 2. умение использовать и применять полученные знания на практике; 3. работа на практических занятиях в течение семестра; 4. ответ на вопросы зачета. «Не зачтено»: 1. демонстрирует частичные знания по темам дисциплин; 2. незнание лексического и грамматического материала; 3. неумение использовать и применять полученные знания; 4. не работал на практических занятиях; 5. не отвечает на вопросы зачета.
Проводится в сроки, установленные графиком образовательного процесса	Экзамен	УК-4	3 вопроса	Проводится в устной и письменной форме. Время, отведенное на процедуру – 35 минут. Количество баллов, необходимое для допуска к экзамену – 51.	Результаты предоставляются в день проведения экзамена	Критерии оценивания: 1. «Отлично» – работа высокого качества, уровень выполнения 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

						<p>выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному (количество баллов на экзамене – 80-100)</p> <p>2. «Хорошо» – уровень выполнения работы 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 (количество баллов на экзамене – 60-79)</p> <p>3. «Удовлетворительно» – уровень выполнения работы 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</p>
--	--	--	--	--	--	---

						<p>обучения учебных заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками (количество баллов на экзамене – 51-59)</p> <p>4. «Неудовлетворительно» (с возможностью пересдачи) – теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий (количество баллов на экзамене – 0-50)</p>
--	--	--	--	--	--	--

4.1 Типовые вопросы, выносимые на зачет

Английский язык

5 семестр

1. Просмотровое чтение и краткое изложение страноведческого текста на русском или английском языке.
2. Монологическая речь по заданной теме, соответствующей тематике блоков изученного учебного пособия. (10-12 предложений).

Французский язык

5 семестр

Форма сдачи зачета может быть разнообразная: индивидуальная, парная или групповая. Преподаватель дает задания, при выполнении которых студенты показывают практические умения и навыки, знание деловой лексики по темам:

1. Вступление в деловые отношения

2. Организация деловой поездки
3. Предприятие
4. Деловые переговоры. Контракт
5. Деловая корреспонденция

Немецкий язык

5 семестр

Форма сдачи зачета может быть разнообразная: индивидуальная, парная или групповая. Преподаватель дает задания, при выполнении которых студенты показывают практические умения и навыки, знание деловой лексики по темам:

1. Вступление в деловые отношения
2. Организация деловой поездки
3. Предприятие
4. Деловые переговоры. Контракт
5. Деловая корреспонденция

4.2 Типовые вопросы, выносимые на экзамен

Английский язык

6 семестр

1. Просмотровое чтение текста профессионального характера (1000 п.з.), компрессия и развертывание текста на основе его логико-смысловых вех.
2. Детализированное чтение, критический анализ и перевод текста профессионального характера со словарем (1 500 п.з.) и ответы на вопросы преподавателя по тексту.
3. Монологическое высказывание с элементами аргументирования и собеседование с преподавателем по ситуации профессионального характера (20 предложений).

Примерные ситуации для собеседования на зачете с оценкой:

1. Your company is trying to attract young employees. What can it offer them?
2. You are a top manager of a large company. Tell your former group mates how you got ahead in your career.
3. You work for a large company. Present the company. Speak about its structure, strengths and future plans.
4. The Marketing department is holding a meeting to discuss the launch of a new product and a strategy. What issues will you consider? Express your opinion on each issue.
5. You want to start your own business. What legal form will you choose and why?
6. You are holding a contract negotiation with your foreign partner. What clauses are you going to discuss?

7. Your company has concluded a contract for the purchase of goods from your foreign partner. What terms has the contract been signed on?
8. Your new secretary has problems with writing business letters. Tell her about some basic guidelines that will help her to compose efficient letters.
9. Why do many executives prefer written documents over the form of communication? What types of business letters does your company receive and send?
10. You work in the Sales department. What types of business documents do you deal with in domestic and foreign trade?
11. You work as a manager for a big entertaining services company. Last week you took part at the international conference. It made a great impression on you. Tell your colleagues about the problems discussed at the conference.
12. You work in the human resources section of a big company. You and other managers are discussing ways of improving the staff's health and fitness. What are your suggestions?
13. Most staff in your department complain of being overworked and are suffering from backache of badly designed furniture. You are a member of the consulting group studying the stress related problems. Give your recommendations how to reduce the stress.
14. Imagine you want to promote a new brand. Choose the product and decide what strategy you would like to use and why.
15. The head of your department is leaving the company. Tell your colleagues how you will plan a farewell party.
16. You want to start your own business. What should you consider when planning in business?
17. Your friend has got a chance to be appointed the chief of Management department. She asks for advice from you. What advice would you give to her?
18. You are to make a report at the conference devoted managing people. Give a summary of your speech.

Французский язык

6 семестр

1. Аудирование связного текста (длительность звучания до 2 минут).
2. Просмотровое чтение и краткое изложение текста (2500 знаков).
3. Беседа по заданной ситуации в рамках изученных тем:
 1. Трудоустройство
 2. Организация труда
 3. Рынок: спрос и предложение
 4. Маркетинг, реклама

5. Банковская и финансовая деятельность
6. Успешность в деловой деятельности.

Немецкий язык

6 семестр

1. Аудирование связного текста (длительность звучания до 2 минут).
2. Просмотровое чтение и краткое изложение текста (2500 знаков).
3. Беседа по заданной ситуации в рамках изученных тем:
 1. Трудоустройство
 2. Организация труда
 3. Рынок: спрос и предложение
 4. Маркетинг, реклама
 5. Банковская и финансовая деятельность
 6. Успешность в деловой деятельности.

Итоговое начисление баллов по дисциплине осуществляется в соответствии с разработанной и внедренной балльно-рейтинговой системой контроля и оценивания уровня знаний и внеучебной созидательной активности обучающихся, согласно приказу «О внедрении новой балльно-рейтинговой системы контроля и оценивания уровня знаний и внеучебной созидательной активности обучающихся» № 01-04/428 от 25 сентября 2020 г.

**ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ИНЖЕНЕРНОГО
БИЗНЕСА**

КАФЕДРА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК (ДЕЛОВОЙ)»**

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (Профиль): Электронный бизнес

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная, очно-заочная

1. Общие положения

Целью дисциплины «Иностранный язык (деловой)» в неязыковом вузе является приобретение студентами компетенции практического владения деловой лексикой для активного применения в профессиональном общении.

Задачами дисциплины являются:

1. Совершенствование лексико-грамматических навыков в рамках устной и письменной речи в деловой сфере;
2. Обучение устной иноязычной речи в деловой сфере;
3. Совершенствование навыков устного публичного выступления;
4. Совершенствование навыков чтения и понимания аутентичной литературы заданной направленности на иностранном языке;
5. Совершенствование навыков письменного перевода.

2. Указания по проведению практических занятий

Виды практических занятий:

- «Мозговой штурм»
- Практическая работа в группах
- Практическое занятие в форме деловой игры
- Практическое занятие – беседа
- Подготовка презентации
- Решение ситуационных задач
- Моделирование реальных ситуаций повседневного и делового общения
- Опрос-Квиз (контроль)
- Просмотр и обсуждение видеофильмов и видеосюжетов
- «Круглый стол»
- Смешанная форма практического занятия, на котором сочетается обсуждение докладов со свободным выступлением обучающихся и дискуссиями

План практических занятий

2.1 Английский язык

5 семестр (очное обучение) / 4 семестр (очно-заочное и заочное обучение)

Практические занятия 1-6 (очное обучение) / 1-2 (очно-заочное обучение)

/ 1 (заочное обучение)

Тема 1. Starting a business

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Проблематика темы:

- Starting a Business
- Business Plan
- Getting a Credit

Продолжительность одного занятия – **2 часа.**

Примерное содержание практических занятий:

Ответы на вопросы, предлагаемые для обсуждения:

- What do you think you'll need if you make up your mind to set up your own business?
- List the things you need to set up a corporation
- Think of the way to get outside capital and explain how you will attract investors.
- How could the firm raise \$ 50,000 towards the cost of the property?
- What are the firm's projections for turnover and profits?
- What is its current overdraft?
- Who does it owe money to?

Диалог «Менеджер-покупатель».

Чтение:

- Текст «Starting a Business» для чтения и перевода и грамматические задания к нему.
- Текст «Business plan» для чтения и перевода и упражнения к нему.
- Текст «Getting a credit» для чтения и письменного перевода и упражнения к нему.

Письмо:

- Деловое письмо
- Изучение и составление бизнес-плана.

Практическое занятие 7-12 (очное обучение) / 4-6 (очно-заочное обучение) / 2 (заочное обучение)

Тема и содержание практических занятий:

Тема 2. Budgeting

Проблематика темы:

- Budgeting
- Insurance
- A Loan Agreement

Примерное содержание практических занятий:

Говорение:

Ответы на вопросы по содержанию текстов.

Чтение:

- Текст «Budgeting» для чтения и перевода.
- Текст «Liability Insurance» для чтения и перевода и упражнения к нему.

- Текст для чтения и письменного перевода «A Loan agreement»

Письмо:

- Кредитное письмо.
- Перевод заявления на открытие аккредитива.

Продолжительность одного занятия – **2 часа.**

Практическое занятие 13-18 (очное обучение) / 7-9 (очно-заочное обучение) / 3 (заочное обучение)

Тема 3. Taxation

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Проблематика темы:

- Taxation
- Business Organization
- A Loan Agreement

Примерное содержание практических занятий:

Аудирование: аудиозаписи интервью с менеджером компании и презентации компании. Видеофильм на тему «Налоги». Задания, направленные на проверку общего и полного понимания материала, представленного на аудио-записи и в видеофильме.

Говорение:

Ответы на вопросы по содержанию текстов:

- What are the tax advantages of a single proprietorship/partnership versus a corporation?
- In what senses is corporate income liable to double taxation?
- Why is the marginal rate of taxation most relevant for investment decision?
- In the US, how long does it take to depreciate a photocopier?
- Why do most companies nowadays operate the LIFO inventory method?
- What is the simplest form of a business organization in the UK?
- Is it necessary to publish accounts for a sole proprietor?
- When must the owner's name be registered?
- What are advantages and disadvantages of a sole proprietorship?
- Who usually opens 'one-man' business?
- How can the amount of money available for investing be increased?
- и др.

Чтение:

- Текст «Introduction to corporate taxation» для чтения и перевода и упражнения к нему.
- Текст «Types of business organization in the United Kingdom» для чтения и перевода и упражнения к нему.
- Статьи на тему «A Loan Agreement» для чтения и письменного перевода

Письмо:

- Журнальные и газетные статьи для составления кратких аннотаций

Продолжительность занятия – 2 часа.

Практические занятия 19-24 (очное обучение) / 10-12 (очно-заочное обучение) / 4 (заочное обучение)

Тема 4. Joint-Stock Company

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Проблематика темы:

- Joint-Stock Company
- Organization Structure
- A Loan Agreement

Примерное содержание практических занятий:

Аудирование: аудиозаписи интервью с менеджером компании и презентации компании. Видеофильм на тему «Презентация». Задания, направленные на проверку общего и полного понимания материала, представленного на аудио-записи и в видеофильме.

Говорение: вопросы для обсуждения особенностей компаний различных типов, задания по подготовке презентации собственной компании и для организации обсуждения видеофильма. План для составления реферативного пересказа. Примерный список вопросов для обсуждения в аудитории:

- В компании какого типа Вы хотели бы работать и почему?
- Как Вы понимаете выражение «Не бойтесь двигаться медленно, бойтесь стоять на месте» применительно к развитию компании.
- Каковы основные показатели деятельности компании?
- Основные этапы становления известных компаний.
- Как правильно представить свою компанию?

Чтение:

- Текст «Joint-Stock Company» для чтения и перевода и задания к нему.

- Текст «Organization structure» для чтения и перевода.
- Статьи по теме «A Loan Agreement» для чтения и письменного перевода.

Письмо: образец отчета, деловой записки. Задания по составлению деловой записки, лексико-грамматические упражнения по материалам темы.

Продолжительность одного занятия – **2 часа**.

6 семестр

Практические занятия 1-6 (очное обучение) / - / -

Тема 5. Production

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Проблематика темы:

- Production
- Products and Brands
- A Loan Agreement

Примерное содержание практических занятий:

Говорение: ответы на вопросы, предлагаемые для обсуждения:

1. Which types of production do you know?
2. What can job production range from?
3. What kind of labour is used in job production?
4. Is machinery widely used in job production? Why?
5. Does an organization make goods for stock in job production? Why?
6. What problems does job production have?
7. и др.

Чтение:

- Текст «Production» для чтения и перевода и упражнения к нему.
- Текст «Products and Brands» для чтения и упражнения к нему.
- Статьи по теме «A Loan Agreement» для чтения и письменного перевода.

Письмо: образец бланка заказа для покупки товаров. Деловые письма.

Продолжительность одного занятия – **2 часа**.

Практическое занятие 7-12 (очное обучение) / - / -

Тема 6. Labour Unions

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Проблематика темы:

- Labour Unions
- Who Needs Unions?
- Events and Default

Примерное содержание практических занятий:

Говорение:

- ролевые карточки для разыгрывания диалогов по одной из предложенных ситуаций, связанных с темой;

- ответы на вопросы, предлагаемые для обсуждения:

1. For whom and why were labour unions created?
2. Why are British unions known as trade unions?
3. What unions are there in France and Italy?
4. In what countries are industrial relations better and why?
5. Why should management be restrained and controlled?
6. и др.

Чтение:

- Текст «Industrial Relations» для чтения и перевода и упражнения к нему.
- Текст «Who Needs Unions?» для чтения и перевода и упражнения к нему.
- Статья «Events of Default» для письменного перевода.
- подборка аутентичных газетных статей для поискового, ознакомительного и изучающего видов чтения и перевода.

Письмо: образец деловых писем (запрос, подтверждение, претензия). Задания по составлению запросов, подтверждений и претензий, лексико-грамматические упражнения для закрепления темы.

Продолжительность одного занятия – **2 часа.**

Практическое занятие 13-18 (очное обучение) / - / -

Тема 7. Preparation for negotiations

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-

study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Проблематика темы:

- Preparation for Negotiations
- Business Letter
- Types of Business Letters

Примерное содержание практических занятий:

Говорение:

- задания для проверки понимания и обсуждения прочитанных текстов и диалогов;

- примерный список вопросов для обсуждения в аудитории:

- How many critical areas of a company's business are there which can be analyzed by applying ratios?
- What is the basic means of communication between two companies?
- How many business letters are written every day?
- Which tone do most business letters have? Why?
- и др.

Чтение: аутентичные тексты и диалоги для чтения по ролям, изучающего чтения, перевода и составления реферативного пересказа.

Письмо: образец аккредитива для перевода. Деловые письма. Лексико-грамматические упражнения для работы над материалом темы.

Продолжительность занятия – 2 часа.

Практические занятия 19-24 (очное обучение) / - / -

Тема 8. Business documents

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Проблематика темы:

- Business Documents
- The Bill of Lading
- The Bank of England

Примерное содержание практических занятий:

Говорение:

- задания для проверки понимания и обсуждения прочитанных диалогов;

- ответы на вопросы, предлагаемые для обсуждения:

- Виды деловой документации
- Банки Англии

- Виды банков

Чтение: аутентичные тексты для чтения по ролям, изучающего чтения и перевода. Дополнительные тексты для ознакомительного, изучающего чтения, перевода и реферативного пересказа.

Письмо: образцы документации для перевода. Лексико-грамматические упражнения для работы над материалом темы.

Продолжительность одного занятия – **2 часа**.

2.2 Французский язык

5 семестр (очное обучение) / 4 семестр (очно-заочное и заочное обучение)

Практические занятия 1-6 (очное обучение) / 1-3 (очно-заочное обучение) / 1 (заочное обучение)

Тема 1. *Prise et contact.*

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Грамматический материал:

- Pronoms complements
- Interrogation

Лексический материал:

- Faire un tour de table
- Une conversation téléphonique
- Prendre (changer) rendez-vous
- Organiser son temps de travail
- Agenda.

Продолжительность одного занятия – **2 часа**.

Практические занятия 7-12 (очное обучение) / 4-6 (очно-заочное обучение) / 2 (заочное обучение)

Тема 2. *En mission d'affaire.*

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Грамматический материал:

- Conditionnel
- Futur simple et future proche.

Лексический материал:

- A l'aéroport
- Réservation d'une chambre d'hôtel
- Travailler à l'étranger
- Les moyens de communication
- A l'exposition.

Продолжительность одного занятия – 2 часа.

Практические занятия 13-18 (очное обучение) / 7-9 (очно-заочное обучение) / 3 (заочное обучение)

Тема 3. *La correspondance d'affaire.*

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Грамматический материал:

- Temps passes de l'Indicatif
- Pronoms relatifs et possessifs

Лексический материал:

- La commande (changement, annulation)
- L'offre et la demande
- Service clientele
- Reglement de Facture
- La reclamation.

Продолжительность занятия – 2 часа.

Практические занятия 19-24 (очное обучение) / 10-12 (очно-заочное обучение) / 4 (заочное обучение)

Тема 4. *Le contract.*

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Грамматический материал:

- Demonstratifs
- Forme passive.

Лексический материал:

- Le contrat et ces types
- Le contrat de travail
- Le contrat d'achat-vente
- L'objet du contrat
- Les conditions de vente
- La livraison
- Le payment
- Le force-majuer et l'arbitrage

Продолжительность одного занятия – 2 часа.

6 семестр

Практические занятия 1-6 (очное обучение) / - / -

Тема 5. Acteurs économiques.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Грамматический материал:

- Infinitif
- Formes non-personnelles du verbe

Лексический материал:

- Diversité des entreprises
- Banque de credit
- Créer une entreprise (les formalités)
- Profil de créateur
- Réussir dans les affaires
- Résoudre des conflits du travail
- Recherche des capitaux.

Продолжительность одного занятия – 2 часа.

Практические занятия 7-12 (очное обучение) / - / -

Тема 6. Prise et parole.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Грамматический материал:

- Subjonctif

Лексический материал:

- Pratiquer l'éconte active
- Expliquer des motivations
- Faire une présentation
- Poser les bonnes questions
- Points de vue
- Réunion de travail.

Продолжительность одного занятия – 2 часа.

Практические занятия 13-18 (очное обучение) / - / -

Тема 7. Marketing.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Грамматический материал:

- Subjonctif
- Passe simple et Passe compose

Лексический материал:

- Etude du marché
- Définition du produit
- Méthodes de distribution
- Publicité (Force de vente)
- Offre et demande
- Profil du manager.

Продолжительность занятия – 2 часа.

Практические занятия 19-24 (очное обучение) / - / -

Тема 8. Résultats et Tendances.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Грамматический материал:

- Discours indirect
- Indefinis

Лексический материал:

- Secteur d'activité
- Entreprise en chiffre
- Comptes de l'exercice
- Commerce extérieur
- Organisations commerciales internationales.

Продолжительность одного занятия – **2 часа.**

2.3 Немецкий язык

5 семестр (очное обучение) / 4 семестр (очно-заочное и заочное обучение)

Практические занятия 1-4 (очное обучение) / 1-2 (очно-заочное) / -

Тема 1. Arten der Unternehmen

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Einzelkaufmännische Unternehmen.
- Personengesellschaft.
- Kapitalgesellschaft.
- Rechtsform der Unternehmen.

Продолжительность занятия – **2 часа.**

Практические занятия 5-8 (очное) / 3-4 (очно-заочное) / -

Тема 2. Deutsche Außenhandels Wirtschaft.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Ausfuhrsgüter.
- Einfuhrsgüter.
- Handelsaustausch.
- Erschließung der Außenmärkte.

Продолжительность занятия – **2 часа.**

Практические занятия 9-12 (очное) / 5-6 (очно-заочное) / 1 (заочное)

Тема 3. Die Bewerbung

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Bewerbungsanzeigen.
- Bewerbungsschreiben.
- Telefonische Bewerbung.
- Vorstellungsgespräch.

Продолжительность одного занятия – **2 часа.**

Практические занятия 13-16 (очное) / 7-8 (очно-заочное) / 2 (заочное)

Тема 4. Die Geschäftsreise.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Besuchsvereinbarung.
- Hotelreservierung.
- Ticketbuchung.
- Vereinbarung der Termine.

Продолжительность одного занятия – **2 часа.**

Практические занятия 17-20 (очное) / 9-10 (очно-заочное) / 3 (заочное)

Тема 5. Erste Kontakte Vorstellung.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Begrüßung. Anrede.
- Vorstellungsformen.
- Verabschiedung.

Продолжительность одного занятия – 2 часа.

Практические занятия 21-24 (очное) / 11-12 (очно-заочное) / 4 (заочное)

Тема 6. Aufbau und Struktur einer Firma

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Personal einer Firma.
- Abteilungen und Produktion.
- Geschäftsführung.

Продолжительность одного занятия – 2 часа.

6 семестр

Практические занятия 1-4 (очное) / - / -

Тема 7. Die Verhandlungen.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Die Anfrage.
- Das Angebot.
- Die Bestellung.
- Die Bestätigung des Auftrages.

Продолжительность занятия – 2 часа.

Практические занятия 5-8 (очное) / - / -

Тема 8. Der Vertrag. Abschluss des Vertrages.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Besprechung des Vertrages.
- Abschluss des Vertrages.
- Gegenstand des Vertrages.
- Allgemeine Vertragsbedingungen.

Продолжительность занятия – 2 часа.

Практические занятия 9-12 (очное) / - / -

Тема 9. Lieferung Lieferbedingungen.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Liefertermine.
- Lieferarten.
- Vorauslieferung, Teillieferung.
- Verpackung.

Продолжительность одного занятия – 2 часа.

Практические занятия 13-16 (очное) / - / -

Тема 10. Preise. Zahlung

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Gesamtwert des Vertrages.
- Arten der Zahlungen.
- Arten des Akkreditivs.
- Bankoperationen.

Продолжительность одного занятия – 2 часа.

Практические занятия 17-20 (очное) / - / -

Тема 11. Konventionalstrafe. Force Major.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная

технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Die Rückfrage.
- Reklamationen.
- Das Schiedsgericht.
- Umstände Höherer Gewalt

Продолжительность одного занятия – 2 часа.

Практические занятия 21-24 (очное) / - / -

Тема 12. Sicherung. Garantie.

Вид практического занятия: смешанная форма проведения практического занятия.

Образовательные технологии: технология активных методов обучения (круглый стол, мозговой штурм, работа в группах), игровая образовательная технология (деловая игра, ролевая игра, аудирование), кейс-технология (case-study), проектная образовательная технология (подготовка проектов, подготовка презентаций), модульная образовательная технология.

Лексический материал:

- Garantieschreiben.
- Sicherungsgesellschaften.
- Einräumung der Garantie.

Продолжительность одного занятия – 2 часа.

3. Указания по проведению лабораторного практикума

Не предусмотрено учебным планом.

4. Указания по проведению самостоятельной работы обучающихся

№ п/п	Наименование блока (раздела) дисциплины	Виды СРС
Английский язык		
1.	Тема 1. Starting a business	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
2.	Тема 2. Budgeting	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
3	Тема 3. Taxation	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
4	Тема 4. Joint-Stock Company	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме

		занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
5	Тема 5. Production	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
6	Тема 6. Labour Unions	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
7	Тема 7. Preparation for negotiations	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
8	Тема 8. Business documents	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
Французский язык		
1.	Тема 1. Prise de contact	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
2.	Тема 2. En mission d'affaire.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
3	Тема 3. La correspondance d'affaire.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
4	Тема 4. Le contrat.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
5	Тема 5. Acteurs économiques.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
6	Тема 6. Prise de parole.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
7	Тема 7. Marketing.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
8	Тема 8. Résultats et Tendances.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
Немецкий язык		
1.	Тема 1. Arten der Unternehmen.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
2.	Тема 2. Deutsche Außenhandels Wirtschaft	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.

		игре.
3	Тема 3. Die Bewerbung	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
4	Тема 4. Die Geschäftsreise.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
5	Тема 5. Erste Kontakte Vorstellung.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
6	Тема 6. Aufbau und Struktur einer Firma	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
7	Тема 7. Die Verhandlungen.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
8	Тема 8. Der Vertrag. Abschluss des Vertrages.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
9	Тема 9. Lieferung Lieferbedingungen.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
10	Тема 10. Preise. Zahlung.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
11	Тема 11. Konventionalstrafe. Force Major.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.
12	Тема 12. Sicherung. Garantie.	Чтение основной и дополнительной литературы; работа в электронной образовательной среде; подготовка к устным выступлениям по теме занятий; выполнение домашнего задания; подготовка к участию в деловой игре.

5. Указания по проведению контрольных работ для обучающихся очной, заочной формы обучения

5.1 Требования к структуре

Каждое контрольное задание предлагается в пяти вариантах. Студент должен выполнить один из пяти вариантов контрольных работ.

Структура контрольной работы должна состоять из следующих элементов: иметь титульный лист, основную часть, словарь. На обложке обязательно указываются фамилия, имя, отчество, номер контрольной работы, название университета, номер группы.

При выполнении контрольной работы необходимы широкие поля для замечаний, объяснений и методических указаний преподавателя.

Выполненные контрольные работы направляются для проверки и рецензирования преподавателю в установленные сроки.

5.2 Требования к содержанию

Пример контрольной работы по английскому языку

I. Прочитайте и устно переведите на русский язык весь текст. Переведите письменно первый абзац.

HOW TO MAKE THE MOST OF A JOB INTERVIEW

If you've done your paperwork right, managed to arouse an employer's interest and landed a job interview, your real work is just beginning. It's one thing to impress somebody on paper or over the telephone, but it's another thing to impress in the flesh. A job interview is a business appointment in which everything counts in conveying a good impression. Experts will tell you that advance preparation is the key to interview success. Before you go to a job interview, find out all you can about the company. Depending on the results of your research, you are supposed to prepare an interview outfit that will make you look your very best. In most places you are not expected to wear a Chanel suit, but even if you are fresh from school don't think that your favorite blue jeans, an oversized sweater and a T-shirt will be right for projecting a businesslike image.

Many personnel managers will confess that they often turn candidates down for poor appearance; however, your looks alone will not help you get a job unless you are well prepared for the interview. It makes perfect sense to go through your resume once again and make sure you know the dates of important events. Another thing you can do is go through your personal achievements to make up your mind what you might want to present to an interviewer as an impressive argument in your favor. Before the interview, give yourself a good rest, budget your time well, prepare everything you need in advance, so as not to panic and get lost at last minute! Every organization has its own culture and traditions, but there are some things to consider that may help everyone.

You know that in many positions your lack of experience is a big disadvantage. You can also compensate for your lack of experience with your qualifications, enthusiasm, ability to learn quickly, and most of all your sense of responsibility.

It's natural therefore that if you really want to get this job you must show yourself as a mature individual who is not acting on impulse, but is quite serious about his/her choices. Fight for your place in life: change negative into positive: you are young but you are strong and can learn fast.

II. Определите, являются ли утверждения:

a) истинными

b) ложными

c) в тексте нет информации

1. This is an interview for candidates who have done their paperwork successfully.

2. Many personnel managers often turn candidates down only for lack of experience.

3. Things like jeans and T-shirts are not suitable for a business office.

III. Найдите лексические эквиваленты к выражениям из текста.

Переведите слова и выражения из первого столбика на русский язык.

1. to arouse an employer's interest

2. to land a job interview

3. to interview success

4. to turn a candidate down

5. to impress in the flesh

6. to convey a good impression
7. to make up one's mind
8. to get lost
9. to go through
10. a mature individual

IV. Определите основную идею текста.

What counts in conveying a good impression during a job interview?

1. Advance preparation is the key to success.
2. Appearance does count.
3. Everything counts.

V. Расположите фразы диалога в правильной последовательности (соедините цифры и букв). Внесите Ваши ответы в таблицу. Перепишите диалог в правильном порядке.

- a) Right. Good-bye.
- b) Good morning. AIC Computing.
- c) No, thank you. I'll call later.
- d) Sorry, sir. Mr. Roberts is not available. Is there any message?
- e) Hello. May I speak to Mr. Roberts?

VI. Расположите части делового письма в правильном порядке (соедините буквы и цифры). Внесите Ваши ответы в таблицу. Перепишите письмо в правильной последовательности.

- a) Dear Ms. Kaassen,
- b) Ultrasonic Ltd.
Warwick House, Warwick St., London SW2 1JF
United Kingdom
- c) Yours sincerely,
Kay Reynolds
Sales Manager
- d) Bredgade 51
DK 1110
Copenhagen
Denmark

e) In relation to your order received today, we cannot supply the quantities you need at the moment. Please confirm as soon as possible if a part-delivery would be acceptable, with the rest to follow later.

Пример контрольной работы по французскому языку

1. Переведите. Назовите функцию выделенных слов:

1. *Ayant* une base scientifique des spécialistes peuvent faire des recherches. 2. Il s'arrête *en cherchant* un mot. 3. Sa conduite lui paraît *choquant*. 4. Je distingue des silhouettes *en m'éloignant* sans bruit. 5. C'est une soirée *ravissante*!

2. Переведите:

1. *Ayant analysé* les données de l'expérience, il a fait la conclusion définitive. 2. (*Etant*) Arrivé très tard, il ne pouvait prendre part à cette conférence. 3. A peine le train arrêté, les voyageurs ont commencé à descendre des voitures. 4. *Ayant décidé* faciliter le travail des homes les spécialistes ont élaboré cet appareil.

3. Заполните лакуны данных предложений, выбрав подходящее по смыслу средство связи из данных выше слов. Переведите предложения.

Le minitel, le télégramme, l'interphone, le télex, le message téléphonique, le télécopieur

1. Il vous faut faire venir votre collègue dans votre bureau, qui est à l'autre étage de votre office. – Je me sers de

2. Il vous faut transmettre à votre chef des informations reçus en son absence par téléphone. – Nous nous servons de

3. Il vous faut contacter d'urgence quelqu'un d'une autre entreprise qui n'a pas des outils de communication. – Il faut envoyer

4. Il vous faut faire la photocopie d'un document dactylographié ou manuscrit. - Il faut se servir de

5. Il vous faut transmettre des informations à quelqu'un qui se trouve sur l'autre continent. - Il faut se servir de

6. Vous avez besoin d'informations sur les transports ou des informations financiers et de services pratiques. – Vous vous servez de

4. Найдите соответствия между французскими и русскими эквивалентами:

1. Nous avons bien reçu / Nous accusons réception de Своим письмом от... Вы сообщаете нам свои условия поставки

2. Nous vous remercions de votre lettre par laquelle В ответ на Ваше письмо от 11 апреля С благодарностью подтверждаем

3. En réponse à / Suite à votre lettre du 11 avril 2... получение Вашего письма

4. Par votre lettre du ..., vous nous indiquez vos conditions de livraison Мы подтверждаем получение

5. В письме предложения переставлены местами. Восстановите их правильный порядок по содержанию. Заполните пропуски словами:

A. ... nous vous les réexpédions, ce jour, à vos frais et vous demandons de bien vouloir nous faire livrer les articles manquants avant le 12 juillet 2...

B. ... au déballage, nous avons constaté que deux caisses contenaient 30 (2x15) balances épicerie, réf. 123.

C. Grenoble, le 3 juillet 2...

D. En espérant obtenir satisfaction dans le bref délai.

E. Il nous est ... impossible d'accepter les articles reçus.

F. Votre envoi du 29 juin 2... vient de nous parvenir et nous vous en remercions.

G. Nous vous prions d'agréer, Monsieur, l'expression de nos meilleurs sentiments.

H. ...notre commande du 10 juin portait sur 30 balances "pèse-bébé", réf. 128.

6. Прочитайте текст. Дайте рекомендации по составлению мотивационного письма (не менее 10 предложений) по-русски:

LA LETTRE DE MOTIVATION

Selon le magazine CVMag, magazine de conseils, d'idées et astuces pour trouver un emploi : "une lettre de motivation pertinente doit proposer d'autres informations que celles présentées dans votre CV. Elle doit toujours le compléter en insistant sur

vos motivations : pourquoi l'employeur peut-il être intéressé par votre candidature ?"

Il est traditionnel d'accompagner le CV d'une lettre décrivant succinctement les raisons pour lesquelles le candidat estime correspondre à l'emploi cible de la démarche.

Dans sa forme la plus simple, il s'agit d'un courrier qui relève de la politesse pour ne pas adresser simplement un CV dans une enveloppe et pour permettre de faciliter son traitement (par exemple, quand une référence d'offre d'emploi doit être citée.) Mais le plus souvent, l'employeur potentiel attend d'y trouver la description des motivations du candidat (les raisons qui lui font préférer cet emploi à un autre) et - souvent - les éléments saillants de son expérience au regard du poste visé (au moins afin de permettre de faire ressortir cette candidature parmi les autres). Il y a quelques années, la lettre se devait d'être manuscrite. La graphologie était passée par là... Aujourd'hui ce n'est plus nécessaire, le traitement de texte suffit largement !

Selon les entreprises, la lettre sera lue avec plus ou moins d'attention. Mais il est rare que son absence soit tolérée. Dans tous les cas, le candidat évitera les rédactions exagérées (on a vu trop de lettres de motivation dans lesquelles le candidat condamnait littéralement des groupes internationaux à l'échec économique s'ils laissaient passer l'occasion de s'adjoindre les services du rédacteur). De même, quand elle est lue attentivement, une lettre doit - au moins - paraître personnalisée (trop de lettres désignent une entreprise comme le leader de son marché quand elle se sait challenger derrière un leader connu.)

Néanmoins, il est généralement conseillé d'éviter de livrer tous les détails des arguments positifs d'une candidature. Une bonne lettre de motivation doit éveiller l'attention et l'intérêt du lecteur, provoquer l'envie de rencontrer le candidat, mais ne pas complètement déflorer le sujet (ce qui réduirait les chances d'être retenu dans le petit nombre d'entretiens).

La taille de l'entreprise ou du service a un impact sur cette partie de la démarche. Par exemple, il est souvent valorisant d'avoir une bonne connaissance de l'entreprise de petite taille et de son marché (et de le faire apparaître dans la lettre de motivation); une entreprise de plus grande envergure pourra remarquer davantage la claire compréhension des enjeux internes de sa structure (la connaissance de l'entreprise et de son marché étant en revanche relativement facile).

CVMag : magazine consacré à la recherche d'emploi mais également tout ce qui concerne le monde de l'emploi, l'évolution des secteurs et des métiers ainsi que les techniques et les stratégies de recherche d'emploi, et enfin les critères de sélection des recruteurs. Disponible en kiosque.

Пример контрольной работы по немецкому языку

1. Составьте из перемешанных отрывков письмо для получения разрешения пройти практику в данной фирме. Переведите его.

Учтите, что любое деловое письмо строится по следующему принципу:

1. Briefkopf
2. Anschrift des Empfängers

3. Datum
4. Betreff
5. Anrede (durch ein Komma von dem Haupttext getrennt)
6. Briefftext
7. Schlussformel
8. Unterschrift
9. Anlagevermerk

1. Lebenslauf mit Lichtbild, Zeugnisse
2. Sehr geehrte Damen und Herren,
3. Erfurt, den 1.08. 20..
4. Ich hoffe, dass meine Bewerbung auf Interesse stößt und würde mich freuen, wenn Sie mir die Möglichkeit einräumen, in Ihrem Hause ein Praktikum zu absolvieren. Mit freundlichen Grüßen
5. Quelle (Vertretung in Russland)
Gangutskaja 14
191187 Sankt - Petersburg
6. Zurzeit studiere ich im 4. Semester Betriebswirtschaftslehre mit fachspezifischer Fremdsprachenasbildung (Französisch, Russisch) an der Universität Bayreuth. Nach meinem Studienabschluss kann ich mir eine Tätigkeit in einem internationalorientierten Unternehmen gut vorstellen. Aus diesem Grund möchte ich schon während des Studiums Land, Leute und das russische Geschäftsleben kennen lernen.
7. Bettina Patschke
8. Bettina Patschke
Tallinner Straße 11
99091 Erfurt
9. Bewerbung um ein Auslandspraktikum in Ihrem Hause von März bis Oktober 20.. .

2. *Переведите следующее приглашение и напишите на него ответ на немецком языке:*

Sehr geehrter Herr Stolz,

auf unser letztes Telefongespräch zurückkommend, lade ich Sie nach Sankt-Petersburg im Zeitraum von Januar-Februar ein. Sollte dieser Termin Ihnen nicht passen, könnten wir ihn auf Anfang März verlegen. Es gibt viele Fragen, die wir mit Ihnen persönlich besprechen möchten, Auch ein neuer Vertrag könnte dabei unterzeichnet werden.

Alle Kosten während Ihres Aufenthalts: Unterbringung, Verpflegung und Transport werden von uns übernommen, sodass Sie nur Anfahrts- und Versicherungskosten zu tragen haben.

Wir würden uns sehr auf Ihre baldige Antwort freuen.

In der Hoffnung, Sie bald in Petersburg begrüßen zu können

mit freundlichen Grüßen

Alexander Berg
Geschäftsführer

3. *Переведите:*

1. Добрый день, с Вами говорит Эрн Рот из фирмы «Реклама 5». Я могу поговорить с господином Мольком? ... Передайте ему, пожалуйста, что я звонила. Он может застать меня в офисе.
2. Просим подтвердить заказ двухместного номера с видом на море.
3. Мы поздравляем Вас и Ваших коллег с Новым годом!
4. Мы хотели бы заказать 4 билета на рейс в Вену.

4. *Переведите текст устно. Выпишите из него предложения, в которых содержится следующая информация и переведите их письменно:*

- о формах выражения вежливости;
- о несхожести средств выражения вежливости в различных культурах;
- об основных чертах, присущих немцам, при проведении деловых переговоров.

Ausdruck der Höflichkeit im Deutschen und im Russischen

Höflichkeit kann in unterschiedlichen kommunikativen Formen mit Hilfe verbaler (lautischer Äußerung), nonverbaler (Gestik, Mimik) und parasprachlicher (Intonation, Tonhöhe, Lautstärke, Tempo) Mittel ausgedrückt werden.

Obwohl wahre Höflichkeit überall dieselbe ist, unterscheiden sich die Mittel, durch die die Höflichkeit zum Ausdruck gebracht wird. In jeder Kultur wird die Höflichkeit in bestimmten Situationen rituell ausgedrückt, es kann aber sein, dass dieselbe Höflichkeit in einer anderen Kultur in einer ähnlichen Situation nicht zum Ausdruck gebracht wird und dies keineswegs als unhöflich gilt. Zum Beispiel begrüßt ein Russe beim Betreten eines Geschäftes die anderen Anwesenden nicht. Das ist in der russischen Kultur übliches und neutrales Verhalten, während in deutschsprachigem Kulturraum beim Eintritt in ein kleines Geschäft das Grüßen obligatorisch ist.

Der häufige Gebrauch der Entschuldigungsformeln in den westlichen Gesellschaften ist dadurch bedingt, dass die äußere und die innere Welt des anderen nicht verletzt werden dürfen. In der russischen Kultur ist ständiges Entschuldigen hingegen nicht üblich.

Direkt seine Meinung auszusprechen, gilt für die Deutschen nicht als unhöflich. Sie meinen, dass eine Präsentation, ein Vortrag klar, kurz und präzise sein soll. Meinungen müssen deutlich geäußert werden. Zur deutschen Direktheit gehört in Verhandlungen auch ein klares "Nein". Während bei den Russen die Verhandlungen erst anfangen, wenn der Partner "Nein" gesagt hat, ist der deutsche Partner in der Regel nicht bereit, das "Nein" zurückzunehmen. Er möchte so schnell wie möglich zu einem Ergebnis kommen, und konkrete Resultate sind für ihn wichtiger als das Streben nach einer Harmonie.

5.3 Требования к оформлению

Объём контрольной работы – до 10 страниц формата А4, напечатанного с одной стороны текста (1,5 интервал, шрифт Times New Roman, поля широкие).

6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

6.1 Английский язык

Основная литература:

1. Андриенко, А. С. Business English=Business English: учебное пособие для студентов неязыковых специальностей вуза : [16+] / А. С. Андриенко ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог

: Южный федеральный университет, 2019. – 147 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577693>

2. Воеводина, И. В. Сборник текстов и упражнений для самостоятельной работы по дисциплине «Иностранный язык (деловой)» (Английский язык) : [16+] / И. В. Воеводина ; Технологический университет. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 37 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=560897>

3. Калашникова, А. А. Понятийно-категориальный аппарат финансово-экономического дискурса : учебное пособие : [16+] / А. А. Калашникова, И. В. Щербакова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 72 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602391>

4. Севостьянов, А. П. Business English : учебное пособие : [16+] / А. П. Севостьянов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 744 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=498551>

5. Яшина, Т. А. English for Business Communication=Английский язык для делового общения : учебное пособие : [16+] / Т. А. Яшина, Д. Н. Жаткин. – 3-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 111 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57951>

Дополнительная литература:

1. Каракчиева, В. Л. Шаг к успеху в бизнесе. Корпоративная культура=Steppingstone to Success in Business. Corporate Culture : учебное пособие : [16+] / В. Л. Каракчиева ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2019. – 74 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575432>

2. Качалова, К. Н. Практическая грамматика английского языка с упражнениями и ключами : учебник : [16+] / К. Н. Качалова, Е. Е. Израилевич. – Санкт-Петербург : КАРО, 2018. – 608 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574452>

3. Рынкевич, А.В. Деловой английский язык [Текст] : учебное пособие для студентов вторых курсов неязыковых вузов . - Королев М.О. : МГОТУ, 2018. - 117 с. - ISBN 978-5-91730-780-0

4. Pavlov, P. V. International business : учебник : [16+] / P. V. Pavlov ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2019. – 295 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577784>

6.2 Французский язык

Основная литература

1. Дормидонтова, О. А. Деловой французский язык : учебное пособие / О. А. Дормидонтова. — Липецк : Липецкий ГПУ, 2020. — 80 с. — ISBN 978-5-907335-45-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/169412>

2. Крайсман, Н. В. Французский язык: деловая и профессиональная коммуникация / Н. В. Крайсман ; Министерство образования и науки России, Казанский национальный исследовательский технологический университет. — Казань : Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2017. — 108 с. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=560572>

Дополнительная литература:

1. Голотвина, Н. Грамматика французского языка в схемах и упражнениях. Уровень А2-В1: пособие для изучающих французский язык : [12+] / Н. Голотвина, В. Токарева. — Санкт-Петербург : КАРО, 2018. — 176 с. : ил. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574528>

2. Скорик, Л. Г. Французский язык : практикум по развитию навыков устной речи : учебное пособие / Л. Г. Скорик. - Москва : МПГУ, 2017. - 296 с. - ISBN 978-5-4263-0519-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1341067>

6.3 Немецкий язык

Основная литература:

1. Васильева, М. М. Немецкий язык для студентов-экономистов : учебник / М.М. Васильева, Н.М. Мирзабекова, Е.М. Сидельникова. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 343 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1018051. - ISBN 978-5-16-015119-9. - Текст : электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1356162>

2. Васильева, М. М. Немецкий язык: деловое общение : учебное пособие / М. М. Васильева, М. А. Васильева. - Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2020. - 304 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-98281-379-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1061637>

3. Ситникова, И. О. Деловой немецкий язык (B2–C1). Der Mensch und seine Berufswelt : учебник и практикум для вузов / И. О. Ситникова, М. Н. Гузь. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 210 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14033-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/467519>

Дополнительная литература:

1. Чернышева, Н. Г. Wirtschaftsdeutsch: markt, Unternehmenschaft, Handel = Деловой немецкий язык: рынок, предпринимательство, торговля : учебник / Н. Г. Чернышева, Н. И. Лыгина, Р. С. Музалевская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 360 с. - ISBN 978-5-91134-766-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1061635>

2. Ярушкина, Т. С. Разговорный немецкий язык: интенсивный курс : [12+] / Т. С. Ярушкина. – Санкт-Петербург : КАРО, 2019. – 304 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611100>

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. <http://biblioclub.ru/> - Университетская библиотека ONLINE
2. <http://www.znanium.com/catalog> - Электронно-библиотечная система ZNANIUM
3. <https://lib.rucont.ru/search> - Национальный цифровой ресурс Руконт
4. <https://urait.ru/> - Образовательная платформа Юрайт
5. <https://e.lanbook.com/> - Электронно-библиотечная система ЛАНЬ

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Программное обеспечение:

- MS Office Word
- MS Office Power Point

Информационные справочные системы:

Электронные ресурсы образовательной среды Университета.