

Приложение 3  
к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция  
направленность (профиль) программы  
Гражданско-правовой

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»  
Севастопольский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова**

**Кафедра менеджмента, туризма и гостиничного бизнеса**

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.О.03 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК**

**Направление подготовки** 40.03.01 Юриспруденция

**Направленность (профиль) программы** Гражданско-правовой

**Уровень высшего образования** Бакалавриат

**Год начала подготовки 2024**

Москва – 2024 г.

Составители:

канд. пед. наук, доцент, заведующий  
каф. ин.яз. №2 РЭУ им. Г.В.  
Плеханова

Л.Д. Торосян

канд. пед. наук, доцент каф. ин.яз. №2  
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Н.А. Шехирева

канд. пед. наук, доцент каф. ин.яз. №2  
РЭУ им. Г.В. Плеханова

В.В. Семина

канд. филол. наук, доцент каф. менеджмента,  
туризма и гостиничного бизнеса  
Севастопольского филиала  
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Л.А. Дорошенко

Рабочая программа одобрена заседании кафедры менеджмента, туризма и гостиничного бизнеса  
РЭУ им. Г.В. Плеханова

протокол № 5 от «12» января 2024 г.

# СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                                                                   |              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ .....</b>                                                                                                                | <b>4</b>     |
| Цель и задачи освоения дисциплины .....                                                                                                                           | 4            |
| Место дисциплины в структуре образовательной программы .....                                                                                                      | 4            |
| Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине.....                                                                                                      | 5            |
| <b>II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>                                                                                                                            | <b>6</b>     |
| <b>III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ ...</b>                                                                              | <b>44</b>    |
| РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА .....                                                                                                                                    | 44           |
| ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....                                                                                                                     | 46           |
| ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ.....                                                                                                                 | 46           |
| ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ .....                                                                                                                        | 46           |
| ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ",<br>НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                                | 47           |
| ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ<br>ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО<br>ОБЕСПЕЧЕНИЯ ..... | 48           |
| МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                                                                                              | 48           |
| <b>IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>                                                                                     | <b>49</b>    |
| <b>V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И<br/>УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....</b>                      | <b>49</b>    |
| <b>VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ<br/>АТТЕСТАЦИИ .....</b>                                                              | <b>.....</b> |

## I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

### Цель и задачи освоения дисциплины

Целью дисциплины «Иностранный язык» является повышение исходного уровня владения иностранным языком, достигнутого на предыдущей ступени образования, и овладение студентами необходимым и достаточным уровнем коммуникативной компетенции для решения социально-коммуникативных задач в различных областях бытовой, культурной, профессиональной и научной деятельности при общении с зарубежными партнерами, а также для дальнейшего самообразования. Изучение иностранного языка призвано также обеспечить:

1. повышение уровня учебной автономии, способности к самообразованию;
2. развитие когнитивных и исследовательских умений;
3. развитие информационной культуры;
4. расширение кругозора и повышение общей культуры студентов;
5. воспитание толерантности и уважения к духовным ценностям разных стран и народов.

Задачами дисциплины «Иностранный язык» являются:

1. развитие иноязычных речевых умений устного и письменного общения, таких как чтение оригинальной литературы разных функциональных стилей и жанров;
2. умение принимать участие в беседе профессионального характера, выражать обширный реестр коммуникативных намерений, владеть основными видами монологического высказывания, соблюдая правила речевого этикета, а также умение воспринимать речь собеседника на слух;
3. знание основных видов делового письма;
4. знание языковых средств и формирование адекватных им языковых навыков, в таких аспектах как фонетика, лексика и грамматика;
5. умение пользоваться словарно-справочной литературой и интернет ресурсами на иностранном языке;
6. знание национальной культуры, а также культуры ведения бизнеса стран изучаемого языка;
7. умение вести самостоятельный творческий поиск.

### Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Иностранный язык» относится к *обязательной части учебного плана*.

### Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

| Показатели объема дисциплины                                                                           | Всего часов по формам обучения                     |                                                    |                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------|
|                                                                                                        | <i>очная</i>                                       | <i>очно-заочная</i>                                | <i>заочная</i> |
| Объем дисциплины в зачетных единицах                                                                   | <b>9 ЗЕТ</b>                                       |                                                    |                |
| Объем дисциплины в акад. часах                                                                         | <b>324</b>                                         |                                                    |                |
| Промежуточная аттестация:<br>форма                                                                     | <i>зачет,<br/>зачет с<br/>оценкой,<br/>экзамен</i> | <i>зачет,<br/>зачет с<br/>оценкой,<br/>экзамен</i> | -              |
| <b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:</b>                          | <b>172</b>                                         | <b>118</b>                                         | -              |
| 1. Контактная работа на проведение занятий лекционного и семинарского типов, всего часов, в том числе: | 162                                                | 108                                                | -              |
| • лекции/ <i>электронные часы</i>                                                                      | -                                                  | -                                                  | -              |
| • практические занятия                                                                                 | 162                                                | 108                                                | -              |
| • лабораторные занятия                                                                                 | -                                                  | -                                                  | -              |
| в том числе практическая подготовка                                                                    | -                                                  | -                                                  | -              |
| 2. Индивидуальные консультации (ИК)                                                                    | -                                                  | -                                                  | -              |

|                                                                                                             |            |            |   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|---|
| 3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)                                                     | 6          | 6          | - |
| 4. Консультация перед экзаменом (КЭ)                                                                        | 2          | 2          | - |
| 5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)           | 2          | 2          | - |
| <b>Самостоятельная работа (СР), всего:</b>                                                                  | <b>152</b> | <b>206</b> | - |
| в том числе:                                                                                                |            |            |   |
| • самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)                                                        | 32         | 32         | - |
| • самостоятельная работа в семестре (СРС)                                                                   | 120        | 174        | - |
| в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу                                                      | -          | -          | - |
| • изучение ЭОР                                                                                              | 30         | 40         | - |
| • изучение онлайн-курса или его части                                                                       | -          | -          | - |
| • выполнение индивидуального или группового проекта                                                         | 30         | 40         | - |
| • и другие виды (подготовка к к/р, опросу, дискуссии, выполнение расчетно-аналит. заданий, реферата и т.д.) | 60         | 94         | - |

## Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

| Формируемые компетенции<br>(код и наименование компетенции)                                                                                              | Индикаторы достижения компетенций<br>(код и наименование индикатора)                                                                                            | Результаты обучения (знания, умения)                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах). | УК-4.1 Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами | УК-4.1. 3-1. <b>Знает</b> нормы устной речи, принятые в профессиональной среде                                                           |
|                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                 | УК-4.1. 3-2. <b>Знает</b> иностранный язык на уровне, необходимом и достаточном для общения в профессиональной среде                     |
|                                                                                                                                                          | УК-4.2 Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках                                                                            | УК-4.1. У-1. <b>Умеет</b> выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия |
|                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                 | УК-4.2. 3-1. <b>Знает</b> нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде                                                       |
|                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                 | УК-4.2. У-1. <b>Умеет</b> вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке                                    |

## II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций

Таблица 3

Очная форма

| Наименование раздела, темы дисциплины                                                                                                                                                                      | Трудоемкость, академические часы |                      |                      |                         |                        | Индикаторы достижения компетенций | Результаты обучения<br>(знания, умения) | Учебные задания для аудиторных занятий                                       | Текущий контроль | Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ разделу или по всему курсу в целом) |       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|----------------------|----------------------|-------------------------|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------|
|                                                                                                                                                                                                            | Лекции                           | Практические занятия | Лабораторные занятия | Практическая подготовка | Самостоятельная работа |                                   |                                         |                                                                              |                  |                                                                                     | Всего |
| Семестр 1                                                                                                                                                                                                  |                                  |                      |                      |                         |                        |                                   |                                         |                                                                              |                  |                                                                                     |       |
| <b>Тема 1. Личность человека.</b><br>Разные типы личности. Исследование личности. Харизма. Конфликт личностей.                                                                                             |                                  | 7                    |                      |                         | 5                      | 12                                | УК-4.1.<br>УК-4.2.                      | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д.      | Т.                                                                                  | Э.    |
| <b>Тема 2. Путешествия и туризм.</b><br>Путешествия и туризм. Выдающиеся исследователи. Экстремальные путешествия. Образовательный тур. Биографический очерк.                                              |                                  | 7                    |                      |                         | 5                      | 12                                | УК-4.1.<br>УК-4.2.                      | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д.      | Т.                                                                                  | Ин.П. |
| <b>Тема 3. Работа</b><br>Разные профессии и необходимые качества для работников. Работа дома. Стажировка. Интервью. Объявления о работе, вопросы на интервью, написание резюме и сопроводительного письма. |                                  | 7                    |                      |                         | 5                      | 12                                | УК-4.1.<br>УК-4.2.                      | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д.      | Р.и.                                                                                | Д.    |

|                                                                                                                                                                                         |  |           |  |  |           |           |                    |                                                                              |             |             |       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------|--|--|-----------|-----------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------|
| <b>Тема 4. Изучение иностранного языка.</b><br>Изучение иностранного языка. Будущее английского языка. Методы обучения. Как избежать ошибок в интернете.                                |  | 7         |  |  | 5         | 12        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.          | Э.    |
| <b>Тема 5. Реклама.</b><br>Успешная реклама. Обработанные фотографии в рекламе. Реклама и дети. Структура презентации.                                                                  |  | 6         |  |  | 5         | 11        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.          | Ин.п. |
| <b>Тема 6. Образование.</b><br>Деловые встречи с новыми клиентами<br>Проблемы образования. Метод Монтессори.<br>Бесплатное университетское образование.<br>Составление делового письма. |  | 6         |  |  | 5         | 11        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.          | -     |
| <b>Итого</b>                                                                                                                                                                            |  | <b>40</b> |  |  | <b>30</b> | <b>70</b> |                    |                                                                              |             |             |       |
| <b>Семестр 2</b>                                                                                                                                                                        |  |           |  |  |           |           |                    |                                                                              |             |             |       |
| <b>Тема 7. Дизайн.</b><br>Источники финансирования новых компаний.<br>Дизайн повсюду. Дизайн сквозь века.<br>Инновации Alessi. Конкурс дизайна.<br>Составление обзора продукции.        |  | 7         |  |  | 5         | 12        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.          | Гр.п. |
| <b>Тема 8. Бизнес.</b><br>Внутри бизнеса. Бизнес дилеммы. Бизнес иконы.<br>Написание электронных сообщений общего и делового характера                                                  |  | 7         |  |  | 5         | 12        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.,<br>Д.и. | Д.    |
| <b>Тема 9. Инновации.</b><br>От двигателей к инженерам. Инженерное дело спасет жизни. Суперконструкции. Мега проект. Написание статьи.                                                  |  | 7         |  |  | 5         | 12        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.          | -     |
| <b>Тема 10. Современные тренды.</b><br>Новые тренды. Модные тенденции.<br>Музыкальной индустрии пришел конец?<br>Бэллвью. Описание тенденций в графической форме.                       |  | 7         |  |  | 5         | 12        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.          | -     |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |           |  |  |           |           |                    |                                                                              |             |      |       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------|--|--|-----------|-----------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------|------|-------|
| <b>Тема 11. Искусство и медиа.</b><br>Отчеты и предложения. Написание отчета на<br>Виды СМИ. СМИ отшельники в искусстве.<br>Жизнь зарубежного корреспондента.<br>Киноэкран. Написание короткого делового<br>доклада.                                                                                                |  | 6         |  |  | 5         | 11        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.   | Э.    |
| <b>Тема 12. Общество и закон.</b><br>Действительно преступления? Причины<br>совершения преступлений. Эффектные<br>ограбления. Если вы в жюри присяжных.<br>Написание эссе о причине и следствии                                                                                                                     |  | 6         |  |  | 5         | 11        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.   | -     |
| <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  | <b>40</b> |  |  | <b>30</b> | <b>70</b> |                    |                                                                              |             |      |       |
| Семестр 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |           |  |  |           |           |                    |                                                                              |             |      |       |
| <b>Тема 13. Коммуникации в бизнесе.</b><br>Измерения коммуникативной культуры.<br>Деловые поездки. Начало деловых отношений.<br>Работа за рубежом. Основные критерии<br>выбора авиакомпании и отеля. Новейшие<br>разработки в сфере делового туризма                                                                |  | 13        |  |  | 10        | 23        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Д.и. | Ин.п. |
| <b>Тема 14. Международные рынки и<br/>международный маркетинг.</b><br>Инновационные технологии. Продвижение<br>товаров и услуг. Управление брендом.<br>Успешные бренды. Создание эксклюзивных<br>брендов. Создание продукта посредством<br>онлайн сообщества. Телефонные переговоры.<br>Организация деловых встреч. |  | 13        |  |  | 10        | 23        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | К.   | Д.    |
| <b>Тема 15. Деловые отношения.</b><br>Современные тенденции в бизнесе: теория<br>мотивации и HR-планирование, Аутсорсинг.<br>Найм персонала и работа с персоналом.<br>Создание позитивной трудовой атмосферы.<br>Анализ отчета работы сотрудника. Ведение<br>деловых встреч.<br>Собеседование о приеме на работу.   |  | 14        |  |  | 10        | 24        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Д.и. | Гр.п. |
| <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  | <b>40</b> |  |  | <b>30</b> | <b>70</b> |                    |                                                                              |             |      |       |
| Семестр 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |           |  |  |           |           |                    |                                                                              |             |      |       |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |            |  |  |            |            |                    |                                                                              |             |      |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|------------|--|--|------------|------------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------|------|-------|
| <b>Тема 16. Построение успешной карьеры и бизнеса.</b><br>Управление цепями поставок и логистика. Роль покупателя в управлении цепями поставок. Навыки ведения переговоров. Тактика ведения заседаний и участие в деловых встречах.                                                                                                                                                                                                                               |  | 14         |  |  | 10         | 34         | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Д.и. | Ин.п. |
| <b>Тема 17. Мотивация.</b><br>4Р комплекса маркетинга. Маркетинговая стратегия в промышленности.. Система управления взаимоотношениями с клиентами как часть общего управления бизнесом. Ценностный подход к ведению бизнеса. Средства распространения рекламы и методы рекламы. Продвижение товара. Разработка рекламной компании. Электронная Цифровая экономика и большие данные. Построение деловых отношений. Организация и создание эффективных презентаций |  | 14         |  |  | 10         | 35         | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | К    | Гр.п. |
| <b>Тема 18. Управление рисками.</b><br>Виды финансовой документации. Проблемы движения денежных средств. Презентация фактов и цифр. Инвестирование. Поиск инвестиций. Финансовые институты. Банковские услуги. Ценные бумаги. Анализ статистики. Вежливые просьбы, отказ в просьбе                                                                                                                                                                                |  | 14         |  |  | 10         | 35         | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | К.   | -     |
| <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  | <b>42</b>  |  |  | <b>30</b>  | <b>104</b> |                    |                                                                              |             |      |       |
| <b>ВСЕГО</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  | <b>162</b> |  |  | <b>120</b> | <b>314</b> |                    |                                                                              |             |      |       |

Очно-заочная форма

| Наименование раздела, темы дисциплины | Трудоемкость, академические часы | дис-ти-же-ния-ко-бы | обу-чен-ия (зн-ани-я, умения) | я для ауд-ито | ущ-ий кон-тро | (по тем-е(-ам) / раз-дел |
|---------------------------------------|----------------------------------|---------------------|-------------------------------|---------------|---------------|--------------------------|
|---------------------------------------|----------------------------------|---------------------|-------------------------------|---------------|---------------|--------------------------|

|                                                                                                                                                                                                            | Лекции | Практические занятия | Лабораторные занятия | Практическая подготовка | Самостоятельная работа | Всего |                    |                                                                              |             |      |       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|----------------------|----------------------|-------------------------|------------------------|-------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------|------|-------|
| Семестр 1                                                                                                                                                                                                  |        |                      |                      |                         |                        |       |                    |                                                                              |             |      |       |
| <b>Тема 1. Личность человека.</b><br>Разные типы личности. Исследование личности. Харизма. Конфликт личностей.                                                                                             |        | 4                    |                      |                         | 7                      | 12    | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.   | Э.    |
| <b>Тема 2. Путешествия и туризм.</b><br>Путешествия и туризм. Выдающиеся исследователи. Экстремальные путешествия. Образовательный тур. Биографический очерк.                                              |        | 4                    |                      |                         | 7                      | 12    | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.   | Ин.П. |
| <b>Тема 3. Работа</b><br>Разные профессии и необходимые качества для работников. Работа дома. Стажировка. Интервью. Объявления о работе, вопросы на интервью, написание резюме и сопроводительного письма. |        | 4                    |                      |                         | 7                      | 12    | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Р.и. | Д.    |
| <b>Тема 4. Изучение иностранного языка.</b><br>Изучение иностранного языка. Будущее английского языка. Методы обучения. Как избежать ошибок в интернете.                                                   |        | 4                    |                      |                         | 7                      | 12    | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.   | Э.    |
| <b>Тема 5. Реклама.</b><br>Успешная реклама. Обработанные фотографии в рекламе. Реклама и дети. Структура презентации.                                                                                     |        | 4                    |                      |                         | 8                      | 11    | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.   | Ин.п. |

|                                                                                                                                                                                                                   |  |           |  |  |           |           |                    |                                                                              |             |            |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------|--|--|-----------|-----------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------|-------|
| <b>Тема 6. Образование.</b><br>Деловые встречи с новыми клиентами<br>Проблемы образования. Метод Монтессори.<br>Бесплатное университетское образование.<br>Составление делового письма.                           |  | 6         |  |  | 8         | 11        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.         | -     |
| <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                      |  | <b>26</b> |  |  | <b>44</b> | <b>70</b> |                    |                                                                              |             |            |       |
| Семестр 2                                                                                                                                                                                                         |  |           |  |  |           |           |                    |                                                                              |             |            |       |
| <b>Тема 7. Дизайн.</b><br>Источники финансирования новых компаний.<br>Дизайн повсюду. Дизайн сквозь века.<br>Инновации Alessi. Конкурс дизайна.<br>Составление обзора продукции.                                  |  | 4         |  |  | 7         | 12        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.         | Гр.п. |
| <b>Тема 8. Бизнес.</b><br>Внутри бизнеса. Бизнес дилеммы. Бизнес иконы.<br>Написание электронных сообщений общего и делового характера                                                                            |  | 4         |  |  | 7         | 12        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.,<br>Ди. | Д.    |
| <b>Тема 9. Инновации.</b><br>От двигателей к инженерам. Инженерное дело спасет жизни. Суперконструкции. Мега проект. Написание статьи.                                                                            |  | 4         |  |  | 7         | 12        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.         | -     |
| <b>Тема 10. Современные тренды.</b><br>Новые тренды. Модные тенденции.<br>Музыкальной индустрии пришел конец?<br>Бэллвью. Описание тенденций в графической форме.                                                 |  | 4         |  |  | 7         | 12        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.         | -     |
| <b>Тема 11. Искусство и медиа.</b><br>Отчеты и предложения. Написание отчета на<br>Виды СМИ. СМИ отшельники в искусстве.<br>Жизнь зарубежного корреспондента.<br>Киноэкран. Написание короткого делового доклада. |  | 4         |  |  | 8         | 11        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.         | Э.    |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |           |  |  |           |           |                    |                                                                              |             |      |       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------|--|--|-----------|-----------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------|------|-------|
| <b>Тема 12. Общество и закон.</b><br>Действительно преступления? Причины совершения преступлений. Эффектные ограбления. Если вы в жюри присяжных. Написание эссе о причине и следствии                                                                                                           |  | 6         |  |  | 8         | 11        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Т.   | -     |
| <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  | <b>26</b> |  |  | <b>44</b> | <b>70</b> |                    |                                                                              |             |      |       |
| Семестр 3                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |           |  |  |           |           |                    |                                                                              |             |      |       |
| <b>Тема 13. Коммуникации в бизнесе.</b><br>Измерения коммуникативной культуры. Деловые поездки. Начало деловых отношений. Работа за рубежом. Основные критерии выбора авиакомпании и отеля. Новейшие разработки в сфере делового туризма                                                         |  | 8         |  |  | 14        | 23        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Д.и. | Ин.п. |
| <b>Тема 14. Международные рынки и международный маркетинг.</b><br>Инновационные технологии. Продвижение товаров и услуг. Управление брендом. Успешные бренды. Создание эксклюзивных брендов. Создание продукта посредством онлайн сообщества. Телефонные переговоры. Организация деловых встреч. |  | 9         |  |  | 15        | 23        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | К.   | Д.    |
| <b>Тема 15. Деловые отношения.</b><br>Современные тенденции в бизнесе: теория мотивации и HR-планирование, Аутсорсинг. Найм персонала и работа с персоналом. Создание позитивной трудовой атмосферы. Анализ отчета работы сотрудника. Ведение деловых встреч. Собеседование о приеме на работу.  |  | 9         |  |  | 15        | 24        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Д.и. | Гр.п. |
| <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  | <b>26</b> |  |  | <b>44</b> | <b>70</b> |                    |                                                                              |             |      |       |
| Семестр 4                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |           |  |  |           |           |                    |                                                                              |             |      |       |
| <b>Тема 16. Построение успешной карьеры и бизнеса.</b><br>Управление цепями поставок и логистика. Роль покупателя в управлении цепями поставок. Навыки ведения переговоров. Тактика ведения заседаний и участие в деловых встречах.                                                              |  | 10        |  |  | 14        | 34        | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | Д.и. | Ин.п. |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |            |  |  |            |            |                    |                                                                              |             |    |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|------------|--|--|------------|------------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------|----|-------|
| <b>Тема 17. Мотивация.</b><br>4Р комплекса маркетинга. Маркетинговая стратегия в промышленности.. Система управления взаимоотношениями с клиентами как часть общего управления бизнесом. Ценностный подход к ведению бизнеса. Средства распространения рекламы и методы рекламы. Продвижение товара. Разработка рекламной компании. Электронная Цифровая экономика и большие данные. Построение деловых отношений. Организация и создание эффективных презентаций |  | 10         |  |  | 14         | 35         | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | К  | Гр.п. |
| <b>Тема 18. Управление рисками.</b><br>Виды финансовой документации. Проблемы движения денежных средств. Презентация фактов и цифр. Инвестирование. Поиск инвестиций. Финансовые институты. Банковские услуги. Ценные бумаги. Анализ статистики. Вежливые просьбы, отказ в просьбе                                                                                                                                                                                |  | 10         |  |  | 14         | 35         | УК-4.1.<br>УК-4.2. | УК-4.1. 3-1.<br>УК-4.1. 3-2.<br>УК-4.1. У-1.<br>УК-4.2. 3-1.<br>УК-4.2. У-1. | О.<br>Гр.д. | К. | -     |
| <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  | <b>30</b>  |  |  | <b>42</b>  | <b>104</b> |                    |                                                                              |             |    |       |
| <b>ВСЕГО</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  | <b>108</b> |  |  | <b>174</b> | <b>314</b> |                    |                                                                              |             |    |       |

**Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:**

*Опрос (О.)*

*Групповая дискуссия (Гр.д.)*

**Формы текущего контроля:**

*Тест (Т.)*

*Деловая игра (Д.и.)*

*Ролевая игра (Р.и)*

*Кейс (К.)*

**Формы заданий для творческого рейтинга:**

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

*Эссе (Э.)*

*Доклад (Д.)*

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

#### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

##### Основная литература

##### Английский язык

1. Аванесян, Ж. Г., Английский язык для юристов : учебник / Ж. Г. Аванесян. — Москва : КноРус, 2025. — 219 с. — ISBN 978-5-406-14035-2. — URL: <https://book.ru/book/956216>
2. Сидоренко, Т. В. Essential English for Law (английский язык для юристов) : учебное пособие / Т.В. Сидоренко, Н.М. Шагиева. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 282 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005665-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1915345>
3. Богачева, Е. А. Legal English. Practicing core skills = Английский язык для юристов: профессиональные навыки : учебное пособие по английскому языку / Е. А. Богачева. - Саратов : Изд-во Сарат. гос. юрид. акад., 2023. - 61 с. - ISBN 978-5-7924-1880-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2173401>

##### Немецкий язык

1. Акиншина, И. Б. Немецкий язык : учебник / И.Б. Акиншина, Л.Н. Мирошниченко. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 247 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5d2437f6d0c8f9.98818547. - ISBN 978-5-16-013841-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1073457>
2. Васильева, М. М. Немецкий язык: деловое общение : учебное пособие / М.М. Васильева, М.А. Васильева. - Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2022. - 304 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-98281-379-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1816624>
3. 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>

##### Французский язык

1. Бурина, Е. В. Лексико-грамматические упражнения по французскому языку. Уровень A1-A2 : учебно-методическое пособие / Е. В. Бурина. - Москва : ФЛИНТА, 2021. - 68 с. - ISBN 978-5-9765-4623-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1863873>
2. Багана, Ж. Le Français des Affaires. Деловой французский язык : учебное пособие / Ж. Багана, А. Н. Лангнер. - 6-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2022. - 260 с. - ISBN 978-5-9765-1101-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1877104>
3. Ротанова, О.Н., Перевод с французского языка на русский язык. Начальный уровень. : учебно-методическое пособие / О.Н. Ротанова. — Москва : Русайнс, 2022. — 247 с. — ISBN 978-5-4365-2365-1. — URL: <https://book.ru/book/943359>

##### Испанский язык

1. Горохова, М.Г., Учебник испанского языка : учебник / М.Г. Горохова, Н.И. Царева. — Москва : КноРус, 2021. — 206 с. — ISBN 978-5-406-02577-2. — URL: <https://book.ru/book/936252>
2. Эмилия, А. Р. Испанский язык: интенсивный курс : учебное пособие / Э. Родригес Алмейда, Л. Р. Маилан. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. — 241 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-369-01646-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1086775>
3. Арсуага, Г.М., Испанский язык в сфере экономики и бизнеса=El español en la esfera de la economía y los negocios : учебник / Г.М. Арсуага. — Москва : КноРус, 2022. — 386 с. — ISBN 978-5-406-10027-1. — URL: <https://book.ru/book/944602>

## **Дополнительная литература**

### **Английский язык**

1. Алисевич, М. В., Английский язык для юристов: основы составления контрактов = Contracts Basics : учебное пособие / М. В. Алисевич, А. В. Цветкова. — Москва : КноРус, 2025. — 213 с. — ISBN 978-5-406-14661-3. — URL: <https://book.ru/book/957620>
4. Танцура, Т. А., Английский язык в сфере юриспруденции = English for Professional Purposes: Law : учебник / Т. А. Танцура, А. В. Цветкова. — Москва : КноРус, 2024. — 164 с. — ISBN 978-5-406-12432-1. — URL: <https://book.ru/book/951859>
3. Миньяр-Белоручева, А. П. Английский язык : учебное пособие / А.П. Миньяр-Белоручева. — 3-е изд., доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 192 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-00091-763-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1913671>

### **Немецкий язык**

1. Васильева, М. М. Практическая грамматика немецкого языка : учебное пособие / М.М. Васильева, М.А. Васильева. — 15-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 255 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5aa7dcf056bac1.36487196. - ISBN 978-5-16-013108-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1055786>
2. Тимошенко, В.Я., Немецкий как второй иностранный язык : учебник / В.Я. Тимошенко, Л.В. Шупляк, ; под ред. Т.Ф. Гайвоненко. — Москва : КноРус, 2021. — 412 с. — ISBN 978-5-406-03891-8. — URL: <https://book.ru/book/936683>
3. Коляда, Н.А., Грамматика немецкого языка : учебное пособие / Н.А. Коляда, К.А. Петросян. — Москва : КноРус, 2021. — 392 с. — ISBN 978-5-406-02046-3. — URL: <https://book.ru/book/939118>

### **Французский язык**

1. Варламова, О. Н. Практическая грамматика (французский язык) : учебное пособие / О. Н. Варламова. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2020. - 124 с. - ISBN 978-5-7638-4207-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1818717>
2. Березовская, Т. Е. Французский язык. Сборник текстов для устного и письменного реферирования по теме «Гастрономическая Франция». Уровень В1-В2 : учебное пособие / Т. Е. Березовская. — Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. - 76 с. - ISBN 978-5-85006-231-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1386991>
3. Шлепнев, Д. Н. Составление и перевод официально-деловой корреспонденции = Redaction et traduction de la correspondance professionnelle : учебное пособие / Д. Н. Шлепнев. - 5-е изд., стер. — Москва : ФЛИНТА, 2021. - 260 с. - ISBN 978-5-9765-2818-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1090469>

### **Испанский язык**

1. Шашков, Ю.А., Испанский язык: лингвострановедческие аспекты : учебное пособие / Ю.А. Шашков. — Москва : Русайнс, 2022. — 146 с. — ISBN 978-5-4365-9583-2. — URL: <https://book.ru/book/944240>
2. Горностаева, Ю. А. Испанский язык : практикум по переводу второго иностранного языка : учебное пособие / Ю. А. Горностаева, Е. С. Привалихина. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2020. - 88 с. - ISBN 978-5-7638-4149-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1816559>
3. Горячева, Е.Н., Испанский язык для делового общения. : учебное пособие / Е.Н. Горячева, Е.В. Оглоблина. — Москва : КноРус, 2021. — 128 с. — ISBN 978-5-406-08171-6. — URL: <https://book.ru/book/939128>

## **Словари**

1. The Oxford Advanced Learner's Dictionary Oxford Eighth edition University Press 2012.
2. Oxford Basic American Dictionary for Learners of English Oxford University Press 2011.

3. Longman Dictionary Of Contemporary English 5th edition DVD-ROM Pearson Education, Longman 2012.
4. Longman Business English Dictionary Pearson Education, Longman 2012.
5. Oxford Collocations Dictionary new edition with CD-ROM Oxford University Press 2012.

### **Нормативные правовые документы**

Нормативно-правовые документы не используются

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

1. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система Консультант Плюс;
2. <http://www.1gl.ru> - Справочно-правовая система Главбух

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

1. Курс «Английский язык 38.03.06» (электронный образовательный ресурс, размещённый в ЭОС РЭУ им. Г.В. Плеханова) <http://study.rea.ru>
2. Курс «Практический курс первого иностранного языка» (электронный образовательный ресурс, размещённый в ЭОС РЭУ им. Г.В. Плеханова) <http://study.rea.ru>
3. Курс «Базовый курс французского языка» (электронный образовательный ресурс, размещённый в ЭОС РЭУ им. Г.В. Плеханова) <http://study.rea.ru>
4. Курс «Межкультурные и деловые коммуникации на иностранном языке» (электронный образовательный ресурс, размещённый в ЭОС РЭУ им. Г.В. Плеханова) <http://study.rea.ru>

### **ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ**

1. База данных Oxford Journals Оксфордская открытая инициатива включает полный и факультативный открытый доступ к более, чем 100 журналам, выбранным из каждой предметной области - [https://academic.oup.com/journals/pages/social\\_sciences](https://academic.oup.com/journals/pages/social_sciences)
2. Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research Professionals) - [www.esomar.org](http://www.esomar.org)
3. База данных Research Papers in Economics (самая большая в мире коллекция электронных научных публикаций по экономике включает библиографические описания публикаций, статей, книг и других информационных ресурсов) - <https://edirc.repec.org/data/derasru.html>
4. База данных «Макроэкономика» - информационно-аналитический раздел официального сайта Министерства финансов РФ - [http://info.minfin.ru/prices\\_index.php](http://info.minfin.ru/prices_index.php)
5. Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» <http://ecsocman.hse.ru>

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

#### **Английский язык**

1. [www.longman.com/totalenglish](http://www.longman.com/totalenglish) - интернет ресурс для самостоятельной работы с базовым учебником
2. [www.myenglishlab.com](http://www.myenglishlab.com) - MyLanguageLeaderLab –интерактивная программа ManagementSystem (LMS) для самостоятельной работы студентов с базовым учебником
3. [www.alleng.ru/english/txt.htm](http://www.alleng.ru/english/txt.htm) - современные тексты, книги, учебные пособия на английском языке
4. [www.bbc.co.uk](http://www.bbc.co.uk) - электронные ресурсы веб-сайта BBC
5. [www.euronews.net](http://www.euronews.net) - электронные ресурсы веб-сайта euronews.
6. [www.longman.com/cuttingedgewww.longman.com/grammarexpress](http://www.longman.com/cuttingedgewww.longman.com/grammarexpress) - лексико-грамматические задания и тренинги
7. [www.parapal-online.co.uk/resources/essays](http://www.parapal-online.co.uk/resources/essays) - рекомендации и образцы написания эссе

8. [www.themoscowtimes.ru](http://www.themoscowtimes.ru) – веб-сайт газеты ‘TheMoscowTimes’ [www.rea.ru/english](http://www.rea.ru/english) - тестовые задания для самопроверки
9. [www.cambridge.org](http://www.cambridge.org) (CambridgeJournalsDigitalArchive) - электронный архив журналов
10. [www.englishclub.com](http://www.englishclub.com) – английский клуб в режиме онлайн (игры, викторины, форумы, чаты, мастер-классы преподавателей - носителей языка)
11. <http://www.tokbox.com/> - обучение с помощью видео конференций

#### **Немецкий язык**

1. [www.goethe.de](http://www.goethe.de)
2. [www.studygerman.ru](http://www.studygerman.ru)
3. [www.hueber.de](http://www.hueber.de)
4. [www.klett.de](http://www.klett.de)

#### **Французский язык**

1. <http://lepointdufle.net/>
2. [www.ccfmoscou.net](http://www.ccfmoscou.net)
3. <http://clubfr.narod.ru>
4. [www.russie.campusfrance.org/](http://www.russie.campusfrance.org/)

#### **Испанский язык**

1. <http://www.elmundo.es/>
2. <https://elpais.com/>
3. <https://es.rbth.com/> - популярно о России на испанском
4. <https://mundo.sputniknews.com/> - российское информационное агентство: материалы о России и испаноязычном мире, развлекательные и научно-популярные темы

#### **Дидактические ресурсы**

1. <https://www.profedelee.es/profesores/cortos-aula-ele-propuestas/> - песни, игры на испанском
2. <http://www.rutaele.es/a1/> - занимательные задания, ролевые игры для разных уровней владения испанским
3. <https://www.youtube.com/watch?v=HnbM8TLTsBI> - видеокурс испанского языка Viaje al español
4. <http://entre-amigos.ru/extra.html> - обучающий сериал

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

Операционная система Windows 10, Microsoft Office Professional Plus: 2019 год (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access)

Антивирус Dr.Web Desktop Security Suite Комплексная защита

Браузер Яндекс

### **МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Дисциплина «Иностранный язык» обеспечена:

- учебной аудиторией для проведения занятий семинарского типа (*практические занятия*), для групповых консультаций, промежуточной аттестации, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации студентам;
- помещениями для самостоятельной работы, оснащенной компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспеченной доступом в электронную информационно-образовательную среду Филиала.

#### IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению эссе, доклада.

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

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

Таблица 4

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

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

#### VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ<sup>1</sup>

Оценочные материалы по дисциплине разработаны в соответствии с Положением об оценочных материалах в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

##### **Тематика курсовых работ/проектов**

Курсовая работа/проект по дисциплине «Иностранный язык» учебным планом не предусмотрена

<sup>1</sup> В данном разделе приводятся примеры оценочных материалов

### ***Типовой перечень вопросов к зачету***

1. What personality types did Carl Jung come up with? Describe them in detail.
2. Describe your personality type according to Carl Jung.
3. "Never judge by appearance". Do you agree with the saying?
4. Talk about some charismatic people.
5. What qualities should one have to make friends with you?
6. What is the difference between travel and tourism?
7. Talk about a famous traveler/explorer and his/her achievements.
8. What do you know about Amelia Earhart? Tell her life story.
9. Do you like package holidays? Why? Why not?
10. "Travelers should always respect other people's culture." Do you agree?
11. Do you agree that being paid for a job gives a person greater self-esteem than working voluntarily?
12. Would you ever lie to get a job you want?
13. What professional strengths and weaknesses would you mention at a job interview?
14. What is teleworking? What are the reasons for the rise of working from home? What are the advantages/disadvantages of working from home?
15. Talk about work placements. "Work placements should always be paid". Do you agree with this statement?
16. Give your recommendations on how to avoid mistakes working online.
17. What activities do you think learning a language is similar to (playing a musical instrument, driving a car, painting and others)?
18. Why is English an international language?
19. If you are a boss, will you organize English language training for your staff? Why?/Why not?
20. In your opinion, how can a person improve his/her command of a foreign language?
21. Is it acceptable to manipulate images of people in advertising? Give your arguments for and against.
22. What are the ways of advertising products and services today?
23. How is advertising controlled in different countries? Provide examples.
24. Do you agree that advertising impresses us? Why?/Why not?
25. Which products do you usually buy - branded or unbranded?

### ***Типовой перечень вопросов к зачету с оценкой***

1. Do you think that bullying is common at our schools? What are the reasons for it?
2. What methods of teaching did Maria Montessori come up with?
3. Should we pay for higher education? Arguments for and against.
4. What forms of training do you know? Describe one of them in detail.
5. What sort of facilities should students be provided with at university? Which of them are you interested in?
6. What is design? What misconceptions do people have about design?
7. What ideas influenced design at different times?
8. Talk about the famous Italian design company.
9. What attracts you more when buying a particular product – appearance or special features? Give reasons.
10. High price does not always mean quality of a product. Why?/Why not?
11. Eat and drink with your relatives, do business with strangers. Do you agree with this Greek proverb?
12. If you started a business, would you have a partner?
13. Talk about a famous entrepreneur. What is he/she famous for?
14. Would you tell your boss if you suspected your colleague of being dishonest?
15. What characteristics should one have to become a successful businessman/businesswoman?

16. What do engineers do? What types of engineers do you know?
17. Describe an engineering project which had a strong effect on you.
18. What do scientists do to avoid asteroids colliding with the Earth?
19. What do you think will be the benefits and problems of building the vertical city?
20. Talk about one of the greatest engineering achievements of the 20<sup>th</sup> century.
21. Talk about current trends in Russia.
22. Which trends that have died out will have a revival do you think?
23. Name three types of people who are influential in the development of trends (according to M. Gladwell).
24. People should pay for their music, books and films. Do you agree with this statement?
25. Do you think it is exciting/glamorous to work in the fashion industry? Why?/Why not?

**Типовой перечень вопросов к экзамену**

1. Do you prefer shopping in a store or on a website? Give your reasons.
2. What measures do e-tailers take to turn surfers into shoppers?
3. What is a conversational agent?
4. What steps in an e-tail transaction can you name?
5. A company has a responsibility towards different groups of people. What conflicts of interest are there between the different groups ?
6. How do you understand the phrase “elastic ethics”? Give you examples.
7. Does a credo really change the way a company operates or is it just good PR?
8. Do small businesses have the same responsibilities as multinationals?
9. What are good and wrong reasons for mergers and acquisitions?
10. What are the five Gs of a possible acquisition?
11. How are mergers and acquisitions perceived by employees/ shareholders/ customers/ the general public?
12. Give examples of a company’s performance.
13. Call possible difficulties of selling in overseas markets.
14. What is the difference between high-context and low-context cultures? Give your examples.
15. How do negotiators avoid misunderstandings?

**Типовые задания к зачету/зачету с оценкой/экзамену:**

1. Выбор подходящего стиля общения зависит от \_\_\_\_ партнера.
2. Перечислите два признака формального стиля общения.
3. Вы общаетесь с иностранным партнером по бизнесу. Каким стилем общения лучше всего воспользоваться?  
 А) Неформальным и дружеским  
 В) Формальным и сдержанным  
 С) Эмоциональным и экспрессивным  
 D) Саркастическим и юмористическим
4. Сопоставьте понятия и их определения

| Понятия                          | Определения                                                                             |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Формальный стиль общения      | a. Стиль общения, основанный на уважении к культурным различиям и традициям собеседника |
| 2. Невербальное общение          | b. Стиль общения, требующий соблюдения всех правил этикета и корректности выражений     |
| 3. Кросс-культурная коммуникация | c. Передача информации с помощью жестов, мимики, позы и других невербальных средств     |
| 4. Адаптация стиля общения       | d. Изменение стиля общения в зависимости от культурных особенностей собеседника         |
| 5. Этикет                        | e. Набор правил и норм поведения, регулирующих                                          |

5. Установите последовательность этапов ведения деловых переговоров с зарубежным партнером

1. Приветствие и установление контакта.
2. Представление целей переговоров и обсуждение условий.
3. Подписание соглашений или договоров.
4. Обсуждение возможных вариантов решения вопросов.
5. Заключение сделки.

### Типовые тестовые задания:

#### Тест 1

##### 1 курс

##### I. Complete the sentences putting the verbs in the correct form:

Sister Wendy Beckett \_\_\_\_\_ 1 (be) a nun for almost 50 years, since she \_\_\_\_\_ 2 (be) sixteen. Most of the time she \_\_\_\_\_ 3 (live) in solitary confinement in a caravan in the grounds of a Carmelite monastery in Norfolk. Often she \_\_\_\_\_ 4 (not/speak) to anyone for 22 hours a day. Sister Wendy has a remarkable other life. She writes and presents an arts programme for BBC television called "Sister Wendy's great tour". She begins each programme with these words: "For over 20 years I \_\_\_\_\_ 5 (live) in solitude. Now I \_\_\_\_\_ 6 (see) Europe for the first time. I \_\_\_\_\_ 7 (visit) the world's most famous arts treasures." Sister Wendy \_\_\_\_\_ 8 (earn) \$2,400 for the first series. The success of it \_\_\_\_\_ 9 (result) in an increase for the second series. The money \_\_\_\_\_ 10 (use) to provide new shower rooms for the Carmelite monastery.

##### II. Choose the correct alternative:

11. Karen's being really arrogant/impatient/moody these days. You never know if she's going to be cheerful or bad-tempered.
12. I'm surprised she was late for the meeting. She's normally so reliable/consistent/patient.
13. Our relationship broke down because we had always misunderstood/misbehaved/misused each other.
14. You need to be more overconfident/eloquence/assertive to succeed in business.
15. When all my other so-called friends drifted away, Jack always remained a truthful/loyal/creative friend to me.
16. It would be thoughtful/sensitive/sensible to consult everybody first.
17. He's seriously underrated/over performed/underperformed as an actor.
18. The boss is cautious/ energetic/quiet about making predictions for the success of the program.
19. Throughout her career she remained very open-minded/sensitive/strong-willed to criticism.
20. It was very generous/creative/organised of you to remember my birthday.

##### III. Complete the sentences using the correct words:

Most people enjoy going (21) \_\_\_\_\_ (out/forward/abroad/foreign) for their holidays, and having the opportunity to (22) \_\_\_\_\_ (remain/pass/spend/stay) in an interesting city or a seaside (23) \_\_\_\_\_ (resort/post/too/one). If you speak (24) \_\_\_\_\_ (stranger/other/foreign/foreigner) languages, you can make new friends, and (25) \_\_\_\_\_ (fetch/take/go/get) home some interesting (26) \_\_\_\_\_ (memories/souvenirs/memoirs/recollections) as presents. But before you do that, you have to (27) \_\_\_\_\_ (reach/arrive/go/travel) your destination, that is often a problem! If you fly, you may find that your flight has been (28) \_\_\_\_\_ (waited/ reserved/delayed/booked). (29) \_\_\_\_\_ (Journeys/Travels/Voyages/Passes) by train can also be difficult and you might have to reserve a (30) \_\_\_\_\_ (post/chair/ticket /position) in advance.

##### IV Complete the sentences using prepositions where necessary:

- 31) The travelers stopped \_\_\_\_\_ for a few hours before they continued their journey.
- 32) James had to set \_\_\_\_\_ at dawn to catch an early train.

- 33) There was no time to look \_\_\_\_\_, so we didn't see the main sights..  
 34) She runs a book club which influences \_\_\_\_\_ the nation's reading habits  
 35) One of the travel tips is to find \_\_\_\_\_ some information about local tricks used on tourists.

**V. Complete the sentences using the correct linkers:**

- 36) It was still hot in the room \_\_\_\_\_ I had turned on the conditioner.  
 37) Several people in the crowd became ill and fainted \_\_\_\_\_ the extreme heat.  
 38) The meat of the puffer fish can cause paralyses if it is improperly prepared. \_\_\_\_\_, it remained a delicacy in Japan for brave diners.  
 39) They often have to close all of the ski areas in the mountains \_\_\_\_\_ severe weather conditions and avalanche danger.  
 40) Alice heard a siren and saw the flashing lights of a police car in her rear-view mirror. \_\_\_\_\_, she quickly pulled over to the side of the road and stopped.

**2 кыпс**

**I. Read the abstract and choose the right word:**

Designed and customized, down to a T

Any customer can have a car painted any color that he wants so long as it is black,” Henry Ford once said.

That statement is now as (1.fashionable/outdated/popular/valuable) as the Model T. Giving consumers the option to be picky has become a viable business model as the penchant for (2. personalization/standardization/customized/ individuality) grows. Mass customization isn't new—expert B. Joseph Pine II published influential work on it in the 1990s calling it “the new frontier in business competition,” and large companies like Dell, Nike and M8cM's have employed it for years. But the interest hasn't waned: More than 35 percent of U.S. online consumers are already interested in customizing product (3. traits/distinctions/characters/features) or in purchasing build-to-order products that use their (4. specs/reqs/adverts/temps), according to a study done this year by Mashable. And customers are willing to spend at least 25 percent more to get products built specifically to their needs, according to a March study by research firm The NPD Group. Seventy percent of product strategists currently (5. buy/offer/purchase/distribute) customized products, according to an April study by Forrester Research.

**II. Decide whether the statements are true or false:**

And it's becoming a startup's playing field, made possible in part by the lowering costs of customization configurators—in the past decade, developing one cost \$1 million and took nine months to build; today they can be developed for \$50,000 in two months, according to research done earlier this year by Forrester—as well as the success of customization retailers like CafePress and Zazzle, whose maturation and market penetration are inspiration for other entrepreneurs, says Frank Piller, a leading expert in mass customization and founding faculty member and co-director of the MIT Smart Customization Group at MIT. “There's still a lot of opportunity in this market,” he says. “Even after more than 15 years of research in mass customization, I'm still excited about it.” The companies that will be sustainable, Piller says, are the ones that offer products not just with aesthetic value (like the option to choose colors), but also functionality.

6. Nowadays development of new modifications is becoming less time and money consuming.

7. CafePress and Zazzle are followers of well established companies that expand by entering new markets.

8. By now markets have become oversaturated.

9. Companies can remain successful by offering new designs and functions.

**III. Read the text and choose the correct answer:**

Entrepreneurs come into their own

In his inauguration speech, President Obama paid homage to entrepreneurs. The path to greatness, he rhapsodized, has been paved by “the risk-takers, the doers, the makers of things—some celebrated

but more often men and women obscure in their labor, who have carried us up the long, rugged path towards prosperity and freedom.”

Almost three years later, it's clear he was spot on. Entrepreneurship has been one of the precious few bright spots in a terribly gloomy economy, and this new generation of entrepreneurs, both intentional and accidental, has taken it upon themselves to keep things chugging along. At the same time, starting a business gained serious cool cred.

Consider American Express' slick ad campaign featuring Patagonia founder Yvon Chouinard; foursquare's founders as models in glossy Gap mag ads; and the cults of celebrity surrounding “the Zuck” and the late Steve Jobs. Even A-list stars like Justin Timberlake and Lady Gaga added headlines to their clip files from startup-centric blogs like TechCrunch and Mashable.

“Entrepreneurship has become sexy in a lot of ways,” says Clay Newbill, executive producer of ABC's Shark Tank, which features people pitching their dreams to a panel of deep-pocketed investors, including Mark Cuban.

Entrepreneurship has never been more practical, either. According to the Kauffman Foundation, 565,000 new businesses were created in 2010—the most in 15 years—as many new ‘treps were forced into it by the downturn. “Young people know that there's a high likelihood they'll have to make it on their own,” says Thomas Knapp, associate director at the University of Southern California's Lloyd Greif Center for Entrepreneurial Studies. USC has seen a 13.2 percent year-over-year increase in students taking entrepreneurship courses at the school.

Here, 10 sectors to get in on while they're trending up. —JENNIFER WANG

10. During the years of crisis

- a) new generation supports entrepreneurs more and more
- b) entrepreneurs were able to turn the situation round
- c) a lot of new intentional or accidental freelancers appeared.

11. It is evident that entrepreneurs are treated as real celebrities because

- a) people remember Steve Jobs even after his death
- b) Justin Timberlake and Lady Gaga endorse start-ups
- c) they are featured in mass-media

12. According to Clay Newbill

- a) there is no sexual discrimination among new generation of entrepreneurs
- b) people find entrepreneurship attractive
- c) it is easier for women to deal with potential investors

13. The number of entrepreneurs went up due to

- a) the recent economic stagnation
- b) the fact that entrepreneurship courses are readily available at universities and business schools
- c) the fact that young people have their own financial resources.

#### **IV. Choose the right word to complete the gaps ( one word is extra):**

*eliminate, barriers, device, evaluate, tablets, estimate.*

Computing power, network speed and quality workers are the three 14. \_\_\_\_\_ standing between companies and true mobility. In 2012, for the first time, widely available tools can 15. \_\_\_\_\_ the first two issues, leaving businesses the opportunity to smooth out the third. Analysts 16. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ around 50 million 17. \_\_\_\_\_ were sold in 2011, with almost 100 million set to leave shelves in 2012. According to Forrester Research, approximately 25 percent of companies either already give tablets to their staff or plan to in the future. Accounting firm Deloitte, meanwhile, estimates that businesses purchased 10 million tablets in 2011, and moving forward, a quarter of all mobile 18. \_\_\_\_\_ sales will be corporate.

#### **V. Read the text and complete the summary below:**

Connecting these devices will boost the U.S. telecom market from 2010's \$367 billion to \$443 billion in 2016, says Pyramid Research. Mobile data will be the largest growth factor over that time, and wireless networks will upgrade to LTE speeds to meet the increased demand. This will make it easier for users to feast on data wherever they go, and help connect areas where broadband has yet to roll

out. Already, according to the Pew Research Center, 35 percent of American adults own a smartphone, and 25 percent of that group uses the device as their primary internet on-ramp. Closing the network gap means the last mile is now in workers' minds. According to a recent CareerBuilder survey, only 35 percent of people working from home log eight hours of productivity per day—but that's an increase from the 17 percent who went all-out in 2007. In this tough economy, bet on an improved remote effort if people want to save their jobs. Companies will continue to trim overhead to survive, which means more workers punching the clock from their kitchen table. -JOHN PATRICK PULLEN

In future mobile devices will have to be 19. \_\_\_\_\_ to allow users to connect in areas without 20. \_\_\_\_\_. Moreover, telecommuting will help to 21. \_\_\_\_\_ in the conditions of 22. \_\_\_\_\_. To remain buoyant companies will be forced to 23. \_\_\_\_\_.

### **Типовые кейсы:**

#### **Al-Munir Hotel and Spa Group**

##### **Background**

Vanessa Schultz, recently appointed Director of Customer Relations, has been hired by the Al-Munir Hotel and Spa Group to improve the group's customer relations. The group has a number of hotels in Oman and the United Arab Emirates. Vanessa Schultz's first task is to focus on building better relationships with the guests who use the hotels, especially with those who may become frequent visitors. The challenges facing the hotel group are exemplified by the following facts. In the last five years

- group turnover has fallen by 22%
- the group's room occupancy rate has dropped from 81 % to 62%
- customer surveys have indicated increasing dissatisfaction with the hotels
- the retention rate of guests has fallen from 25% to 8%
- there seems to be little customer loyalty to the hotel group
- recent reviews have reduced two of the hotels' rating from four stars to three.

**Vanessa Schultz realises that she and her colleagues must come up with a plan for building long-term relationships with guests. Discuss the possible reasons for the disappointing trends noted above. Look at the results of a customer satisfaction survey on the right. What conclusions should Vanessa Schultz draw from them?**

Vanessa Schultz has used the services of Abd Al-Halim Hamdi, a local consultant specialising in hotel management, to find out why many guests do not return to stay at the hotels on a regular basis. Hamdi carried out a survey of guests by telephone and written questionnaires and is now reporting his findings to Vanessa Schultz.

**What do you think will be the main reasons why guests do not return to the hotel?**

CD1.22 Listen to the conversation and check if your reasons are the same as the ones that Hamdi gives to Vanessa Schultz

**Vanessa Schultz has called a meeting which will be attended by members of the Guest Relations and Marketing Departments. This is the agenda for the meeting.**

1. How can the Al-Munir Group make guests feel 'special' and 'highly valued'?
- 2 What can the group do to a) reward loyal customers, and b) persuade guests who have stayed once to return?
- 3 What can be done to make staff more motivated and customer-orientated in their approach to their work?
- 4 What questions should the management be asking in order to gather information for an accurate, up-to-date profile of each guest? For example: How did the guest find out about the hotel?
- 5 How can the group maintain its relationship with guests once they have left its hotels?
- 6 What other actions can the group take to improve customer loyalty, increase the average scores in the next customer satisfaction survey and get back its four-star rating?

**Work in small groups. You are members of either the Guest Relations or Marketing Departments.**

- 1 Prepare for the meeting by discussing each item on the agenda. One of you should lead the discussion and note down your ideas.
- 2 Meet as one group. One person should play the role of Head of Guest Relations.
- 3 Share your ideas on each item of the agenda.
- 4 Agree on an action plan which you will present to the Board of Directors of the Al-Munir Group at their next meeting.

**Writing** Write a sales letter to Marion Wise, a businesswoman who has stayed frequently at Al-Munir hotels and is one of the group's most loyal customers. Describe a special offer which you are making to a small group of your priority customers. Make the letter as personalised as possible.

***Примеры вопросов для опроса:***

1. Do you believe two personality types (extroverts and introverts) are useful for describing personality?
2. What role does the charisma play in your life?
3. Is charisma the most important quality to possess if you want to be successful in your career?
4. How is SCM different from logistics?
2. What does the supply chain describe?

***Примеры тем групповых дискуссий:***

1. How important do you think it is to understand your own culture before trying to understand someone else's?
2. What tips could you give to people who come to your country to do business for the first time?
3. Can you foresee any conflicts between corporate and individual cultures?
4. What is more important for employees who work for a multinational culture?
5. What is the biggest challenge for a repatriated employee.

***Ролевая игра:***

- 1 Тема (проблема) Работа. Ролевой диалог «интервью с работодателем».
- 2 Концепция игры условное, приближенное к реальной воспроизведение коммуникативной ситуации собеседования на работу.
- 3 Роли:
  - Интервьюер;
  - Кандидат;
- 4 Ожидаемый (е) результат (ы) Студенты знают: активную лексику по теме. Умеют: создавать краткое/развернутое монологическое/диалогическое высказывание; воспринимать и понимать иноязычную речь на слух. Владеют: речевым этикетом в коммуникативных ситуациях повседневного и делового общения.

***Деловая игра:***

- 1 Тема (проблема): Поглощение конкурента в бизнесе. Риски и преимущества.
2. Концепция игры условное, приближенное к реальному воспроизведение коммуникативной ситуации обсуждения «за» и «против» слияния с конкурентом.
- 3.Роли:
  - Глава корпорации;
  - Ведущий менеджер;
  - Финансовый аналитик;
  - Представитель компании-конкурента;
4. Ожидаемый(е) результат(ы): Студенты знают: активную лексику по теме. Умеют: создавать краткое/развернутое монологическое/диалогическое высказывание; воспринимать и понимать

иноязычную речь на слух. Владеют: речевым этикетом в коммуникативных ситуациях делового общения.

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

1. famous explorer and his/her achievements.
2. The greatest engineering achievement.
3. The most serious global threats.
4. Universities should be free for everybody.
5. Distance learning is going to be the most popular way to get a degree.

**Тематика эссе:**

1. Are men or women better managers?
2. Are men or women better teachers?
3. Are men or women better politicians?
4. Are men or women better doctors?
5. Are men or women better public speakers?

**Тематика докладов:**

1. Virtual tourism is the best way of travelling
2. Educational trips really broaden horizons.
3. Cosmetic surgery on people under the age of twenty-one should be made illegal.
4. TV advertisements for unhealthy products should be banned.
5. Schools should spend more time teaching the skills people need to get a job.

**Типовая структура экзаменационного билета/зачетного задания**

| Наименование        | Максимальное количество баллов |
|---------------------|--------------------------------|
| Тестовое задание 1  | 4                              |
| Тестовое задание 2  | 4                              |
| Тестовое задание 3  | 4                              |
| Тестовое задание 4  | 4                              |
| Тестовое задание 5  | 4                              |
| Тестовое задание 6  | 4                              |
| Тестовое задание 7  | 4                              |
| Тестовое задание 8  | 4                              |
| Тестовое задание 9  | 4                              |
| Тестовое задание 10 | 4                              |

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

Таблица 5

| Шкала оценивания |                         | Формируемые компетенции                                                | Индикатор достижения компетенции                                      | Критерии оценивания                                                                        | Уровень освоения компетенций |
|------------------|-------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| 85 – 100 баллов  | «отлично»/<br>«зачтено» | УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной | УК-4.1 Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках | Знает верно и в полном объеме: УК-4.1. 3-1. нормы устной речи, принятые в профессиональной | Продвинутый                  |

|                |                        |                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            |
|----------------|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
|                |                        | <p>формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).</p>                                                                        | <p>коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами</p> <p>УК-4.2 Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках</p>                                                                       | <p>среде<br/>УК-4.1. 3-2. иностранный язык на уровне, необходимом и достаточном для общения в профессиональной среде<br/>УК-4.2. 3-1. нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде<br/><b>Умеет верно и в полном объеме:</b><br/>УК-4.1. У-1. выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия<br/>УК-4.2. У-1. вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке</p>   |            |
| 70 – 84 баллов | «хорошо»/<br>«зачтено» | <p>УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).</p> | <p>УК-4.1 Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами</p> <p>УК-4.2 Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках</p> | <p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b><br/>УК-4.1. 3-1. нормы устной речи, принятые в профессиональной среде<br/>УК-4.1. 3-2. иностранный язык на уровне, необходимом и достаточном для общения в профессиональной среде<br/>УК-4.2. 3-1. нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде<br/><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> УК-4.1. У-1. выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации</p> | Повышенный |

|                       |                                        |                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                    |
|-----------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
|                       |                                        |                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                             | взаимодействия<br>УК-4.2. У-1. вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                    |
| 50 – 69<br>баллов     | «удовлетворительно»/<br>«зачтено»      | УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах). | УК-4.1 Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами<br><br>УК-4.2 Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках | <b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> УК-4.1. 3-1. нормы устной речи, принятые в профессиональной среде<br>УК-4.1. 3-2. иностранный язык на уровне, необходимом и достаточном для общения в профессиональной среде<br>УК-4.2. 3-1. нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде<br><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> УК-4.1. У-1. выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия<br>УК-4.2. У-1. вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке | <b>Базовый</b>                     |
| менее<br>50<br>баллов | «неудовлетворительно»/<br>«не зачтено» | УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах). | УК-4.1 Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами<br><br>УК-4.2 Ведет деловую                                                                 | <b>Не знает на базовом уровне:</b> УК-4.1. 3-1. нормы устной речи, принятые в профессиональной среде<br>УК-4.1. 3-2. иностранный язык на уровне, необходимом и достаточном для общения в профессиональной среде<br>УК-4.2. 3-1. нормы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Компетенции не сформированы</b> |

|  |  |  |                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
|--|--|--|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  |  | <p>переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках</p> | <p>письменной речи, принятые в профессиональной среде</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b></p> <p>УК-4.1. У-1. выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия</p> <p>УК-4.2. У-1. вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке</p> |  |
|--|--|--|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|