

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор навчально-наукового

інституту міжнародних
відносин ім. Б.Д. Гаврилишина
Людмила ГАВРИЛЮК-ЄНСЕН
«29» _____ 2025 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор
з науково-педагогічної роботи

Віктор ОСТРОВЕРХОВ
«29» _____ 2025р.



РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою»

ступінь вищої освіти – магістр

галузь знань – С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні
відносини»

спеціальність – СЗ «Міжнародні відносини»

освітньо-професійна програма – «Міжнародні відносини»

кафедра міжнародних економічних відносин

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практичні (год.)	ІРС (год.)	Тренінг (год.)	Самост. робота студ. (год.)	Разом (год.)	Залік (сем.)
Денна	1	1	16	32	5	6	91	150	1

Тернопіль – ЗУНУ, 2025

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки магістрів галузі знань – С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини», спеціальності – СЗ «Міжнародні відносини», затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 8 від 26.06.2025 р.).

Робочу програму складено к.е.н., доцентом, доцентом кафедри міжнародних економічних відносин Тетяною БУЧИНСЬКОЮ

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин, протокол № 1 від 26.08.2025 р.

Завідувач кафедри  д.е.н., проф. Роман ЗВАРИЧ

Гарант ОПП «Міжнародні відносини»  к.е.н., доц. Наталія КАРПИШИН

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ “ДІЛОВІ КОМУНІКАЦІЇ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ”

1. Опис дисципліни

Дисципліна – Ділові комунікації англійською мовою	Галузь знань, спеціальність, СВО	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань – С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини»	Статус дисципліни: нормативна Мова викладання: англійська
Кількість залікових модулів – 5	Спеціальність – СЗ «Міжнародні відносини»	Рік підготовки - 1 Семестр - 1
Кількість змістовних модулів – 2	Ступінь вищої освіти – магістр	Лекції - 16 год. Практичні заняття - 30 год.
Загальна кількість годин – 150		Самостійна робота - 93 год. Тренінг – 6 год. Індивід. робота - 5 год.
Тижневих годин – 10, з них аудиторних – 3		Вид підсумкового контролю – залік

2. Мета й завдання дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою»

2.1. Мета вивчення дисципліни.

Інтеграційні процеси і активний розвиток ділових контактів ставлять конкретні завдання перед вищою школою щодо підготовки кваліфікованих спеціалістів, основною сферою діяльності яких є налагодження міжнародних, дипломатичних зв'язків.

Метою курсу «Ділові комунікації англійською мовою» є забезпечення відповідного рівня знань ділової англійської мови, розвиток у студентів вміння і навичок активного використання сучасних форм і засобів комунікації (переговорів і дебатов, написання і виголошення офіційних промов і презентацій, тощо), у співпраці з діловими партнерами, у налагодженні співпраці, розв'язанні складних питань, вирішенні конфліктів і проблем, тощо. Отже, метою курсу є формування необхідного рівня комунікативної спроможності у сферах ділового та професійного дискурсу в усній і писемній формах, а також розвиток стійкого інтересу до його змісту.

2.2. Завдання вивчення дисципліни.

Завдання вивчення дисципліни полягає у формуванні у студентів комунікативної культури і міжкультурної компетенції, у набутті навичок практичного володіння англійською мовою в різних сферах мовленнєвої діяльності на рівні ділових і партнерських контактів, встановлення дипломатичних партнерських відносин із носіями мови.

Формування комунікативної культури передбачає володіння мовою як засобом комунікації. Формування ділової міжкультурної компетенції пов'язане із необхідністю активної участі у комунікації з представниками різних культур. Все вищесказане повинно стимулювати вироблення навичок адекватної мовленнєвої поведінки при ділових зустрічах і переговорах, дипломатичних дебатах, у презентаціях та промовах.

Крім цього, завдання курсу полягає у розвитку мовленнєвих вмінь і навичок, іншими професійними потребами (обробка новітньої інформації, пошук матеріалів з оригінальних іноземних джерел, робота з діловими паперами).

2.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни:

ЗК4. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК6. Здатність працювати в міжнародному контексті.

ЗК7. Здатність працювати в команді.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни

Для освоєння студентами необхідних теоретичних знань та отримання практичних навичок щодо ділових комунікацій їм необхідно володіти щонайменше рівнем B1 англійської мови.

2.5. Результати навчання.

РН5. Збирати, обробляти та аналізувати інформацію про стан міжнародних відносин, світової політики та зовнішньої політики держав

РН8. Вільно спілкуватися державною та іноземними мовами усно і письмово, з професійних і наукових питань.

РН9. Готувати аналітичні довідки, звіти та інші документи про стан міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій.

РН11. Здійснювати професійний усний та письмовий переклад з/на іноземну мову, зокрема, з фахової тематики міжнародного співробітництва, зовнішньої та світової політики.

РН13. Брати участь у професійній дискусії у сфері міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій, поважати опонентів і їхню точку зору, доносити до фахівців та широкого загалу інформацію, ідеї, проблеми, рішення та власний досвід з фахових проблем.

3. Програма навчальної дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою» Змістовий модуль I. Комунікація у професійному дискурсі.

Тема 1. Ділові комунікації у 21 столітті.

Ділові комунікації і їх роль в управлінні організацією.

Управлінська інформація: її види та властивості.

Рівні та види комунікації.

Комунікаційний процес і канали передачі інформації.

Перепони і перешкоди в діловому спілкуванні.

Комунікативні навички як один із найважливіших soft skill.

Тема 2. Офіційні доповіді.

Складові офіційної доповіді: вступ, основна частина, висновок.

Підготовчий етап: планування та вербалізація ідей.

Пошук необхідної інформації.

Аналіз і узагальнення матеріалів.

Тема 3. Офіційні промови.

Характерні риси і типологія промов.

Написання промови/виступу із негативним змістом.

Написання промови/виступу із позитивним змістом.

Вимоги щодо написання висновків.

Візуальні і допоміжні засоби.

Мистецтво виголошення промови: основні акценти.

Тренінг виступу.

Змістовий модуль II. Презентації у ділових комунікаціях

Тема 4. Підготовчий етап виконання презентації

Критерії ефективної усної презентації.

Відбір і організація змісту презентаційних матеріалів.

Дизайн візуальних засобів і рекламних листків.

Комерційне використання вебсайтів.

Розробка електронного варіанту презентації: підбір кольорів, шрифтів і розмірів.

Тема 5. Види презентацій, особливості представлення презентації перед аудиторією

Спрямування презентації на міжнародному аудиторію.

Підготовка до усної презентації: основні акценти.

Особливості групової презентації.

Розподіл обов'язків і відповідальності.

Тема 6. Переговорні стратегії і технології, види переговорів та їхні складові

Переговори: міфи і реальність.

Етика ділових переговорів - неписані правила переговорів та їх дотримання. Сучасні переговорні стратегії і технології.

Види переговорів.

Складові переговорів: учасники, предмет обговорення, альтернатива, інтереси обох сторін, позиції сторін, переговорний процес, наслідки і результати.

4. Структура залікового кредиту дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою» (денна форма навчання)

Програма змістовних модулів	Кількість годин					Контрольні заходи
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	ІРС	Тренінг	
Змістовий модуль I. Комунікація у професійному дискурсі.						
Тема 1. Ділові комунікації у 21 столітті.	2	4	16	2	2	Поточне опитування, Стандартизовані тести
Тема 2. Офіційні доповіді.	2	4	16		2	Представлення доповідей
Тема 3. Офіційні промови.	4	6	16		-	Виступи
Змістовий модуль II. Презентації у ділових комунікаціях						
Тема 4. Підготовчий етап виконання презентації	2	6	16	3	2	Поточне опитування
Тема 5. Види презентацій, особливості представлення презентації перед аудиторією	2	6	14		-	Представлення презентації
Тема 6. Переговорні стратегії і технології, види переговорів та їхні складові	3	6	14		-	Командна робота
РАЗОМ	16	32	91	5	6	

5. Тематика практичних занять

Практичне заняття 1. Ділові комунікації у 21 столітті.

Мета. Розкрити сутність та зміст поняття ділових комунікацій.

Питання для обговорення:

1. Підходи до розуміння сутності комунікації.
2. Тенденції розвитку сучасного спілкування.
3. Процес комунікації: елементи та етапи
4. Основні комунікативні навички.
5. Види комунікації в управлінні.
6. Особливості передачі та сприйняття інформації.

Додаткові питання:

1. Основні закони спілкування, їх урахування під час ділової інтеракції.
2. Інформаційні канали і мережі.
3. Читання як навичка невербальної комунікації. Правило "7 секунд" Дж. Мітчелла
4. Характеристика основних комунікаційних навичок у діловій комунікації.

Практичне заняття 2, 3. Офіційні промови як засіб комунікації. Формат офіційних промов.

Мета. Ознайомити студентів із особливостями підготовки офіційних промов у житті організації.

Питання для обговорення:

1. Структура, підготовка та виголошення промови.
2. Планування та підготовка до виступу.
3. Розроблення власної стратегії і тактики доведення певної інформації до слухачів у процесі виголошення промов.

Додаткові питання:

1. Комунікативні можливості та переваги у процесі передачі та отриманні інформації.
2. Стереотипізація та емпатія – механізми сприйняття у спілкуванні.
3. Використання цитат.

Практичне заняття 4, 5, 6. Формат офіційних доповідей: вступ, основна частина, висновок.

Мета. Ознайомити студентів зі структурою офіційної доповіді.

Питання для обговорення:

1. Структура написання офіційної доповіді.
2. Планування та підготовка до написання офіційної доповіді.
3. Розроблення власної стратегії і тактики написання офіційної доповіді.

Додаткові питання:

1. Проект підготовки доповіді.
2. Використання офіційних даних державної статистичної звітності та аналітичних розробок у державних доповідях.

Практичне заняття 7, 8, 9. Навички виголошення промови. Використання візуальних допоміжних засобів.

Мета: Вдосконалення навичок виголошення промов. Використання допоміжних засобів.

Питання для обговорення:

1. Невербальні засоби передачі інформації.
2. Основні мовленнєві прийоми, які допомагають доповідачеві спілкуватися з аудиторією (заохочення, прояснення, перепитування, емпатія, підбиття підсумків).
3. Дрес-код як невербальний засіб передачі інформації.

Додаткові питання:

1. Структура вітальної промови.
2. Типові схеми формування першого враження.
3. Вміння говорити та слухати.

Практичне заняття 10, 11, 12. Опанування мистецтвом презентування.

Мета: Вдосконалення навичок презентування.

Питання для обговорення:

1. Способи подолання комунікативних бар'єрів.
2. Роль ділових презентацій.
3. Письмові та усні презентації.
4. Мова як головний засіб спілкування.

Додаткові питання:

1. Застосування риторичних механізмів для створення ефективної презентації.
2. Презентації як ефективний переконливий дискурс.

Практичне заняття 13, 14, 15. Переговорні стратегії і технології, види переговорів та їхні складові.

Мета: Вдосконалення навичок виголошення переговорів.

Питання для обговорення:

1. Структура ділових переговорів.
2. Типові схеми формування першого враження.
3. Стратегії та тактика ведення ділових переговорів.
4. Досягнення успіху переговорів як обов'язкової частини ділових контактів.

5. Застосування фраз при різних стратегіях взаємодії.

Додаткові питання:

1. Переговори орієнтовані на конфлікт.
2. Переговори орієнтовані на консенсус.

6. Тренінг з дисципліни.

Організація та проведення тренінгу

Тематика:

Тренінг 1. Ділові переговори.

Мета тренінгу: навчити здобувачів отримувати запланований результат у процесі переговорів, займати «сильну» позицію в переговорах; вдосконалити вміння здобувати найкращі можливості для своєї компанії в результаті переговорів.

Цілі та завдання тренінгу:

Відпрацювати навички ефективної поведінки в процесі переговорів.

Розкрити можливості переговорних стратегій.

Вдосконалити використання невербальної та паравербальної складової переговорів

Вдосконалити способи реагування на заперечення.

Оволодіти техніками переконання та ефективних аргументації.

Навчитись яскраво презентувати та відстоювати свою позицію.

Тренінг 2. Дебати.

Мета тренінгу: розвиток і вдосконалення навичок аргументації.

Порядок проведення:

1. Ознайомлення із завданням, коротке повторення матеріалу.
2. Розподіл ролей.
3. Дебати. Дебати складаються з двох частин. Протягом першої частини виступають три основних промовця. Промовці виступають по черзі. Кожен з промовців виконує чітко визначену роль. Після виступів основних промовців розпочинаються дебати в залі, в котрих може взяти участь кожен (також основні промовці). Її розпочинає промовець зі сторони пропозиції. Кожний виступаючий має по 3 хвилини, причому головуючий має право скоротити регламент цих виступів. Дебати тривають до моменту, коли вже не буде бажаючих виступати. Промовці з зали повинні виступати по черзі - спочатку промовець зі сторони пропозиції, а потім зі сторони опозиції. Головуючий має право перервати дебати швидше, якщо вважатиме, що вони тривають занадто довго.

Після дебатів в залі відбувається голосування. Предметом голосування є аргументи, а не теза. Голосують за аргументи, а не за тези.

Під час дебатів промовці не стають за трибуну, а стоять біля неї - промовці, які підтримують пропозицію - по праву сторону від головуючого, опозиція - по ліву. Секретар кладе на трибуну карточки з записаним часом, що лишився до кінця виступу.

4. Підведення підсумків.

7. Самостійна робота здобувачів.

Організація самостійної роботи здобувачів вимагає особливої уваги, тому, що частина питань, кожної теми виноситься на самостійне вивчення здобувачами. Самостійна робота здобувача забезпечується системою навчально-методичних засобів, передбачених кафедрою для вивчення навчальної дисципліни. Методичні матеріали передбачають можливість проведення самоконтролю (питання, тестування) з боку студента. Самостійна робота над засвоєнням дисципліни може виконуватися у читальних залах університету, навчальних кабінетах та комп'ютерних лабораторіях, в домашніх умовах. Кафедра забезпечує консультації з окремих найскладніших тем курсу. Науково-педагогічні працівники

кафедри здійснюють також поточний і підсумковий контроль та аналізують результати самостійної роботи здобувача.

Навчальний матеріал, передбачений для засвоєння під час самостійної роботи, вноситься на підсумковий контроль поряд з навчальними матеріалом, який опрацьовується на навчальних заняттях.

На самостійне опрацювання вноситься наступний перелік питань:

№ п/п	Тематика
1	Документаційне забезпечення ділової комунікації.
2	Результативність ділових комунікацій.
3	Принципи морального кодексу ділової комунікації.
4	Інтернет як інструмент ділової комунікації.
5	Способи захисту каналів ділової комунікації.
6	Роль ділових комунікацій в дипломатії
7	Розв'язання національних конфліктів - успіхи і невдачі
8	Ведення міжкультурних комунікацій та переговорів
9	Ділова нарада і ділова бесіда.
10	Особливості ділової комунікації в різних країнах
11	Діловий етикет і його вплив на ділову комунікацію
12	Бар'єри в комунікації і їх подолання. Типологія комунікативних бар'єрів (мікробар'єри і макробар'єри).
13	Комунікативний портрет конкурентоздатного фахівця.
14	Базова техніка ділової комунікації. Ведення переговорів.
15	Жанри ділової комунікації в міжкультурній сфері.
16	Ділова комунікація в умовах глобалізації.
17	Особливості ділової комунікації в транснаціональних компаніях.
18	Подолання міжкультурних проблем і бар'єрів як обов'язкова складова комунікації міжнародних компаній.
19	Інформаційна і психологічна структура ділової комунікації.
20	Евристичні методи виконання завдань у діловій комунікації.
Всього: 93 год.	

8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою» використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- поточне опитування, тестування;
- презентації результатів виконаних завдань;
- наскрізні проекти;
- оцінювання результатів модульної контрольної роботи;
- оцінювання результатів самостійної роботи здобувачів;
- інші види індивідуальних і групових завдань;
- залік.

9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою» визначається як середньозважена величина, в залежності від питомої ваги кожної складової залікового кредиту.

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4
20 %	20%	20%	20%	5 %	15%
Поточне оцінювання	Модульний контроль	Поточне оцінювання	Модульний контроль	Тренінг	Самостійна робота
Визначається як середнє арифметичне з оцінок отриманих під час занять.	Теоретичні питання. Опитування (1-3) теми – 10 балів за тему – макс. 30 балів. 2. Модульна контрольна робота теми 1-3 макс. 40 балів. макс.70 балів.)	Середнє арифметичне з оцінок отриманих під час занять.	Теоретичні питання і практичне завдання . Презентація доповідей теми (4-6) – 20 балів за тему макс. 60 балів. Модульна контрольна робота теми 4-6 макс. 40 балів.	Оцінка за презентаційні матеріали за результатам виконання тренінгового завдання.	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час вивчення дисципліни за самостійну роботу (презентацій, есе, проекти).

Поточне опитування під час заняття:

90–100 балів – повне володіння матеріалом, вільне, аргументоване та глибоке викладення теоретичних питань.

75–89 балів – достатнє знання матеріалу, але бракує глибини чи аргументації; можливі незначні неточності.

65–74 бали – відтворює основний зміст без ґрунтовного аналізу, допускає суттєві неточності.

60–64 бали – знання фрагментарні, виклад неповний, з помітними неточностями.

Підсумкова оцінка за модуль — це середнє арифметичне балів, отриманих на заняттях.

Тренінг:

90–100 балів – повне володіння матеріалом, впевнене та аргументоване застосування під час тренінгу, творчий підхід.

75–89 балів – добре володіння матеріалом, але інколи бракує глибини чи аргументації; можливі дрібні помилки, загалом творчий підхід збережено.

65–74 бали – знання достатні для виконання завдань, але без ґрунтовного аналізу й аргументації; трапляються суттєві помилки, творчий підхід частковий.

60–64 бали – неповне та фрагментарне використання матеріалу, завдання розкрито поверхнево, з істотними неточностями, творчий підхід відсутній.

1–59 балів – матеріалом не володіє, завдання не виконує, участі у колективній роботі не бере.

Самостійна робота:

90–100 балів – робота повністю відповідає вимогам, містить елементи власного дослідження, демонструє високий рівень знань і творчий підхід.

75–89 балів – робота загалом відповідає вимогам, можливі дрібні недоліки, рівень знань достатній, творчий підхід збережений.

60–74 бали – завдання виконані поверхово, авторські напрацювання слабкі та мало обґрунтовані, знання недостатні, є суттєві помилки, творчий підхід проявляється частково.
1–59 балів – завдання майже не виконані, відсутні власні напрацювання, грубі помилки, низький рівень знань, творчий підхід відсутній.

Шкала оцінювання:

За шкалою Університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	Відмінно	<i>A (відмінно)</i>
85-89	Добре	<i>B (дуже добре)</i>
75-84		<i>C (добре)</i>
65-74	Задовільно	<i>D (задовільно)</i>
60-64		<i>E (достатньо)</i>
35-59	Незадовільно	<i>FX (незадовільно з можливістю повторного складання)</i>
1-34		<i>F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)</i>

10. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

№	Найменування	Номер теми
1.	<i>Ноутбук</i>	1-6
2.	<i>Мультимедійний проектор</i>	1-6
3.	<i>Інтерактивна дошка</i>	1-6
4.	<i>Програмне забезпечення базових інформаційних технологій: MS Office, телекомунікаційне програмне забезпечення (Internet Explorer, Opera, Google Chrome, Firefox)</i>	1-6

Рекомендовані джерела інформації

1. Бучинська Т.В. Вплив технологічної та поведінкової революцій на основні характеристики універсальних компетентностей людини. Електронне наукове видання Класичного приватного університету «Приазовський економічний вісник» Випуск №6 (23), 2020р. Електронний ресурс/Т.В. Бучинська //Приазовський економічний вісник. 2020. №6 (23). С.10-14.
2. Buchynska T., Bjarne Rerup Schlichter Soft Skills of Delivery Managers in Co-sourced Software Project Procedia Computer Science Journal. Volume 181 C, 2021, Pp.905-912
3. Бучинська Т.В. Зарубіжна практика формування універсальних компетентностей сучасного фахівця в умовах революції 4.0. Електронний журнал «Економіка та суспільство» Випуск №26, 2021р. eISSN:2524-0072
4. Бучинська Т.В., Батрин Н.В., Вергун Л.І. Soft skills в умовах інклюзивного розвитку світового господарства: Міжнародні економічні відносини. Підручник/за заг. ред. д.е.н., професора Крисоватого А.І., д.е.н., професора Зварича Р.Є. Тернопіль: ЗУНУ, 2021. С.603-634.

5. Бучинська Т.В., Гомотюк А.О. Ділові комунікації в проєктному менеджменті міжнародних компаній. Інноваційна економіка №3 (2023). С. 134-138)
6. Бучинська Т.В., Юркевич Г.Й. Формування ефективних ділових комунікацій в компаніях. Інноваційна економіка.2024.№ 2. С. 106-111.
7. Бучинська Т.В., Вергун Л.І. Культура та комунікація. Міжнародний менеджмент: Підручник/за ред. Проф. А.І. Крисоватого, проф. Р.Є. Зварича. Тернопіль: ЗУНУ, 2024. 508с.
8. Батченко Л. В., Бондар І. С., Русавська В. А. Бізнес-комунікації в міжнародному менеджменті: Навч. пос. К:Ліра-К, 2021. 304с.
9. Бистрицький Є., Пролеєв С., Зимовець Р. Комунікація і культура в глобальному світі. Вид-во: Дух і Літера, 2020. 416с.
10. Боголюбова Н.М. Міжкультурна комунікація. 2017. URL: https://stud.com.ua/90283/kulturologiya/mizhkulturna_komunikatsiya
11. Ерін Меєр. Культурна карта, Бар'єри міжкультурного спілкування в бізнесі. В-во: Наш формат, 2020, 224с.
12. Кетрін Стотхарт. Як знайти спільну мову. Впевненість і харизма при спілкуванні з особистостями різного типу. В-во: КМ-БУКС, 2022.
13. [Janine Kurnoff, Lee Lazarus, \(2021\) Everyday Business Storytelling, Create, Simplify, and Adapt A Visual Narrative for Any Audience: Wiley. 278p.](#)
14. [John P. Stewart](#), [Don Fulop](#). (2019). Mastering the Art of Oral Presentations: Winning Orals, Speeches, and Stand-Up Presentations 1st Edition: Wiley. 177p.
15. Joel Peterson, Entrepreneurial Leadership: The Art of Launching New Ventures, Inspiring Others, and Running Stuff Happier Collins Leadership 2020, 225p.
16. [J.C. Moore](#) (2018). Time To GIT: Quick Public Speaking Guide Paperback, KenCee Publishers LLC, Conyers, GA. 24p.
17. Khan, A.A. & Taher, M. A. (2016). Business Communication: Report Writing. Dhaka: Abir Publication.
18. M. O'Keeffe, L. Lansford, R. Wright, E. Frendo, L. Wright (2018). Business Partner B1, Pearson Education Limited.
19. [Nancy Duarte](#). (2016). HBR Guide to Persuasive Presentations: Unabridged. 229p.
20. Prajeet Budhale. (2021). The Golden Book of Business Presentation Skills: Quick and Easy Tips to Make Powerful Presentations: Kindle Edition.
21. Raman, Meenakshi & Sangeeta Sharma. (2022). Technical Communication: Principles and Practice. Second Edition. New Delhi: Oxford University Press.
22. Susan Lowe, Louise Pile (2020) Business English language practice: Effective communication in business English, Delta publishing.