

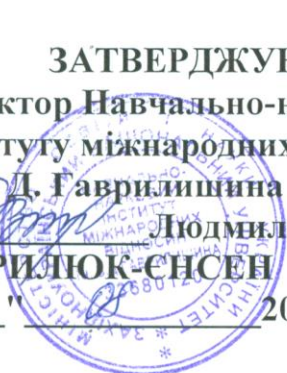
**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ІМ. Б.Д. ГАВРИЛИШИНА**

ЗАТВЕРДЖУЮ

**Директор Навчально-наукового
інституту міжнародних відносин
ім. Б. Д. Гаврилишина**


**Людмила
ГАВРИЛУК-ЄНСЕН**

"29" 2025 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

**Проректор з науково-педагогічної
роботи**


Віктор Островерхов

"29" 2025 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «АНГЛІЙСЬКА МОВА»

Ступінь вищої освіти– бакалавр

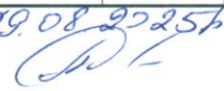
Галузь знань – D “Бізнес, адміністрування та право”

Спеціальність– D 3 “Менеджмент”

Освітньо-професійна програма – «Міжнародний менеджмент»

Кафедра міжнародних економічних відносин

Форма навчання	Курс	Семест	Практичні (год.)	ІРС (год.)	Тренінг	СРС (год.)	Разом (год.)	Залік	Іспит
Денна	I	1	30	2	4	24	60	–	
Денна	I	2	30	2	4	24	60	2	

29.08.2025


**Тернопіль – ЗУНУ
2025**

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань - Д "Бізнес, адміністрування та право ", спеціальності - Д 3 "Менеджмент", затвердженої рішенням Вченої Ради ЗУНУ протокол № 8 від 26 червня 2025 р.

Робочу програму склала к.ф.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин Лариса ВЕРГУН.

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

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин, д.е.н., професор
Роман ЗВАРИЧ



Гарант ОПП
д.е.н., професор



Олена СОХАЦЬКА

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «АНГЛІЙСЬКА МОВА»

1. Опис дисципліни «Англійська мова»

Дисципліна – Англійська мова	Галузь знань, спеціальність, СВО	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS: I семестр - 2 II семестр - 2	Галузь знань – D “Бізнес, адміністрування та право”	Нормативна дисципліна циклу загальної підготовки Мова навчання – англійська
Кількість залікових модулів - 4	Спеціальність – D 3 “Менеджмент	Рік підготовки: 1 Денна форма навчання Семестр – 1,2
Кількість змістових модулів – 3	Освітньо-професійна програми: «Міжнародний менеджмент»	Практичні заняття: I семестр - 30 год. II семестр – 30 год.
Загальна кількість годин – 120 I семестр - 60 год. II семестр - 60 год.	Ступінь вищої освіти – бакалавр	ІРС: I семестр - 2 год. II семестр - 2 год. Тренінг: I семестр - 4 год. II семестр – 4 год. Самостійна робота: I семестр - 24 год. II семестр - 24 год.
Кількість тижневих годин I семестр – 4 год., з них аудиторних – 2 год; II семестр – 4 год. з них аудиторних – 2 год.		Вид підсумкового контролю: залік у 2 семестрі

2. Мета й завдання дисципліни «Англійська мова»

2.1. Мета вивчення дисципліни

Програма дисципліни орієнтована на набуття навичок практичного володіння іноземною мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, зумовленої професійною діяльністю. Курс "Англійська мова" спрямований на одержування новітньої фахової інформації через іноземні джерела; користування усним монологічним та діалогічним мовленням в межах побутової, суспільно-політичної, загальноекономічної та фахової тематики; перекладу з іноземної мови на рідну і навпаки текстів загальноекономічного характеру; реферування та анотування суспільно-політичної та загальноекономічної літератури рідною та іноземною мовами.

Метою курсу "Англійська мова" є розвиток мовленнєвих компетентностей, які відповідають рівню B2, формування навичок і вмінь, які забезпечують вільне розуміння усних і письмових текстів, а також вільне та ефективне висловлювання і спілкування як на професійні теми, так і на загальні / повсякденні теми в усній та письмовій формах.

Головним завданням курсу "Англійська мова" є формування в студентів професійно-комунікативної компетенції. Студенти мають оволодіти мовленням на рівні програмних

вимог, а також бути здатними та готовими реалізувати отриману підготовку в своїй майбутній практичній діяльності. Вивчення курсу "Англійська мова" передбачає наявність систематичних та ґрунтовних знань, цілеспрямованої роботи над вивченням спеціальної літератури, активної роботи на практичних заняттях, самостійної роботи та виконання індивідуальних завдань.

2.2. Завдання вивчення дисципліни Основні *завдання* курсу "Англійська мова" для отримання студентами ступеня бакалавра, разом з усіма іншими професійними вміннями, полягають у здатності ефективно спілкуватися англійською мовою у професійному середовищі, щоб:

- обговорювати загальні, професійні та пов'язані зі спеціалізацією питання для досягнення порозуміння зі співрозмовником;
- готувати публічні виступи з низки великої кількості галузевих питань, застосовуючи відповідні засоби вербальної комунікації та адекватні форми ведення дискусій і дебатів;
- знаходити нову текстову, графічну, аудіо та відео інформацію, що міститься в англійськомовних галузевих матеріалах (як у друкованому, так і в електронному вигляді), користуючись відповідними пошуковими методами і термінологією;
- аналізувати англійськомовні джерела інформації для отримання даних, що є необхідними для виконання професійних завдань та прийняття професійних рішень;
- писати професійні тексти і документи англійською мовою з низки галузевих питань;
- писати ділові та професійні листи, демонструючи міжкультурне розуміння та попередні знання у конкретному професійному контексті;
- перекладати англійськомовні професійні тексти на рідну мову, користуючись електронними словниками та програмним забезпеченням перекладацького спрямування.

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

ЗК 7. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК 13. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни:

Для засвоєння студентами необхідних знань та отримання практичних навичок з іноземної мови (англійської) їм необхідно володіти щонайменше рівнем B1 англійської мови.

2.5. Результати навчання.

ПРН 13. Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземними мовами.

ПРН 15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), поваги до різноманітності та міжкультурності.

3. Програма навчальної дисципліни "Англійська мова"

Змістовий модуль 1.

Тема 1. Структура компанії. Діяльність та її показники. "Move over game boys." Основні посади у великих компаніях (Common job titles). Опис посад та основних робочих обов'язків. Написання e-mail. Дилема та її вирішення. "Exporting to Mexico."

Граматика: The Present Simple Tense.

Тема 2. Дані та факти. "No hiding place."

Використання Інтернету. Перевірка даних. Зберігання та захист інформації. Дилема та її вирішення. "Buy it now."

Граматика: The Present Continuous Tense.

Тема 3. Етикет. "Office workers admit being rude."

Організаційна і корпоративна культура. Етика бізнесу. Ввічливість на робочому місці. Правила ділового етикету в англійськомовних країнах. Вміння бути відвертим та ввічливим. Дилема та її вирішення. "A workplace bully."

Граматика: Кількісні займенники (a lot of, much, many, (a) few, (a) little).

Змістовий модуль 2.

Тема 4. Репутація. "Fashion's favorite." Відомі бренди. Індустрія моди. Просування товару на ринку. Дилема та її вирішення. "Volkswagen bugs."

Граматика: Способи словотворення. Найуживаніші префікси англійської мови.

Тема 5. Успіх. "Passion into profit."

Успіх та невдача. Започаткування нового бізнесу. Історії успіху/успішних компаній. Презентація. Дилема та її вирішення. "Organic growth."

Граматика: The Past Simple Tense.

Тема 6. Майбутнє. "An elevator to space."

Зміни на краще? Капітал підприємства. Прогнозування. Дилема та її вирішення. "Risky ventures."

Граматика: Modals of possibility.

Змістовий модуль 3.

Тема 7. Розміщення. "Arabia's field of dreams."

Закордонні філіали. Особливості бізнес-діяльності у різних країнах світу. Дилема та її вирішення. "A new location."

Граматика: Майбутні форми – Future Simple/ Present Continuous/ Present Simple.

Тема 8. Пошук роботи. "The online job market."

Вимоги до кандидатів на вакансії. Процес влаштування на роботу. Написання CV. Написання рекомендаційного листа. Дилема та її вирішення. "For love or money."

Граматика: The Imperative.

Тема 9. Продаж і купівля. "Marketing to students."

Запуск лінії по виробництву товарів. Реакція покупців на товар. Дилема та її вирішення. "Guerrilla marketing."

Граматика: Modals of obligation.

Змістовий модуль 4.

Тема 10. Ціна. "Make it cheaper and cheaper."

Політика ціноутворення. Діаграми. Світові тренди цін. Дилема та її вирішення. "Stock market challenge."

Граматика: *The Present Perfect Tense.*

Тема 11. Страхування. “Fighting fraud.”

Фальсифікації. Види страхування. Виплати компенсацій. Дилема та її вирішення. “A fair decision.”

Граматика: *Passives. Перетворення активного стану у пасивний. Personal/Impersonal construction.*

Тема 12. Послуги. “Getting better service.”

Задоволення потреб споживача. Скарги. Вирішення проблем. Дилема та її вирішення. “Service not included.”

Граматика: *Conditional 1.*

Змістовий модуль 5.

Тема 13. Продуктивність. “Revolution in the car industry.”

Збільшення продуктивності праці. Система виробництва *Just-in-time*. Управління часом. Дилема та її вирішення. “Bonus or bust?”

Граматика: *Adjectives and adverbs. Ступені порівняння прикметників та прислівників.*

Тема 14. Творчість. “A different perspective.”

Креативність та інновації. Розробка і впровадження. Сучасні високотехнологічні компанії. Розгляд проблем щодо перспектив розвитку. Дилема та її вирішення. “Goldrush.”

Граматика: *Conditional 2.*

Тема 15. Мотивація. “The kids are all”

Стимулювання мотивації. Стилі управління. Офіційні та неофіційні презентації. Дилема та її вирішення. “Hot-desking.”

Граматика: *The Present Perfect and Past Simple Tenses.*

4. Структура залікового кредиту з дисципліни "Англійська мова"

	Кількість годин			СРС	Контрольні заходи
	Практичні заняття (год.)	ІРС (год.)	Тренінг, (год.)		
I семестр					
Змістовий модуль 1.					
Тема 1. Структура компанії. Діяльність та її показники. “Move over game boys.” Основні посади у великих компаніях (Common job titles). Опис посад та основних робочих обов’язків. Написання <i>e-mail</i> . Граматика: <i>The Present Simple Tense.</i>	4	1	2	4	Поточне опитування
Тема 2. Дані та факти. “No hiding place.” Використання Інтернету. Перевірка даних. Зберігання та захист інформації. Граматика: <i>The Present Continuous Tense.</i>	4			4	Тести

Тема 3. Етикет. “Office workers admit being rude.” Організаційна і корпоративна культура. Етика бізнесу. Ввічливість на робочому місці.Правила ділового етикету в англомовних країнах.Вміння бути відвертим та ввічливим. <i>Грамматика:</i> Кількісні займенники (alotof, much, many, (a) few, (a) little).	6			4	Поточне опитування
Змістовий модуль 2.					
Тема 4. Репутація. “Fashion’sfavourite.” Відомі бренди. Індустрія моди. Просування товару на ринку. <i>Грамматика:</i> Способи словотворення. Найуживаніші префікси англійської мови.	6	1	2	4	Тести
Тема 5. Успіх. “Passion into profit.” Успіхтаневдача. Започаткування нового бізнесу. Історії успіху/успішних компаній. <i>Грамматика:</i> ThePastSimpleTense.	6			4	Поточне опитування
Тема 6. Майбутнє. “An elevator to space.” Зміни на краще? Капітал підприємства. Прогнозування. <i>Грамматика:</i> Modals of possibility.	4			4	Доповіді Презентації
Разом за I семестр	30	2	4	24	
II семестр					
Змістовий модуль 3.					
Тема 7. Розміщення. “Arabia’s field of dreams.” Закордонні філіали. Особливості бізнес-діяльності у різних країнах світу. <i>Грамматика:</i> Майбутніформи – Future Simple/ Present Continuous/ Present Simple.	4	1	2	2	Поточне опитування
Тема 8. Пошук роботи. “The online job market.” Вимоги до кандидатів на вакансії. Процес влаштування на роботу. Написання CV. Написання рекомендаційного листа. <i>Грамматика:</i> The imperative.	4			2	Тести
Тема 9. Продаж і купівля. “Marketing to students. Запусклінійповиробництвотоварів. Реакція покупців на товар. <i>Грамматика:</i> Modals of obligation.	2			2	Поточне опитування
Змістовий модуль 4.					

Тема 10. Ціна. “Make it cheaper and cheaper.” Політика ціноутворення. Діаграми.Світові тренди цін. Граматика: <i>The Present Perfect Tense.</i>	2	1		2	Поточне опитування
Тема 11. Страхування. “Fighting fraud.” Фальсифікації. Види страхування. Виплати компенсацій. Граматика: <i>Passives. Перетворення активного стану у пасивний. Personal/ Impersonal construction.</i>	4			2	Тести
Тема 12. Послуги. “Getting better service.” Задоволення потреб споживача. Скарги. Вирішення проблем. Граматика: <i>Conditional 1.</i>	4			4	Поточне опитування
Змістовий модуль 5.					
Тема 13. Продуктивність. “Revolution in the car industry. Збільшення продуктивності праці. Система виробництва <i>Just-in-time</i> . Управління часом. Граматика: <i>Adjectives and adverbs. Ступені порівняння прикметників та прислівників.</i>	4	1	2	4	Тести
Тема 14. Творчість. “A different perspective.” Креативність та інновації. Розробка і впровадження. Сучасні високотехнологічні компанії. Граматика: <i>Conditional 2.</i>	4			2	Поточне опитування
Тема 15. Мотивація. “The kids are all” Стимулювання мотивації. Стили управління. Офіційні та неофіційні презентації. Граматика: <i>The Present Perfect and Past Simple Tenses.</i>	2			4	Доповіді Презентації
Разом за II семестр	30	2	4	24	
РАЗОМ ЗА НАВЧАЛЬНИЙ РІК	60	4	8	48	

5. Тематика практичних занять.

Практичне заняття 1-2

Тема 1. Структура компанії. Діяльність та її показники.

Мета: Вдосконалити професійно-комунікативну мовленнєву компетенцію студентів при вивченні теми “Структура компанії. Діяльність та її показники”.

Питання для обговорення:

- Основні посади у великих компаніях (Common job titles).
- Опис посад та основних робочих обов’язків.

- Як приймати правильні рішення? Умови та фактори.
- Поділ повноважень між працівниками.
- Доручення важливих справ – кому?
- Досвід та ініціатива – за та проти.
- Написання *e-mail*.
- Дилемта і вирішення. “Exporting to Mexico.”
- **Граматика:** *The Present Simple Tense*.

Практичне заняття 3-4

Тема 2. Дані та факти. Пошук та вивірення інформації

Мета: Вдосконалити професійно-комунікативну мовленнєву компетенцію студентів при вивченні теми “Дані та факти. Пошук та вивірення інформації”.

Питання для обговорення:

- Інформаційні технології – розвиток та становлення;
- Збереження та зберігання великих обсягів інформації;
- Комп’ютерні бази даних;
- Використання комп’ютерних баз даних для пошуку людей та фірм;
- Нагляд за базами даних та їх безпека.
- Використання Інтернету.
- Перевірка даних.
- Зберігання та захист інформації.
- Етикет: точність при передачі даних.
- Вирішення дилеми: “Buy it now.”
- Інтернет статистика та цифри;
- Передача даних (цифр по телефону).
- Інтернет аукціони.
- Дослідження ринків за допомогою Інтернету – за та проти.
- **Граматика:** *The Present Continuous Tense*.

Практичне заняття 5-7

Тема 3. Етикет. Правила ділового етикету в англomовних країнах

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Етикет – умовність чи необхідність;
- Діловий етикет;
- Роль етикету в становленні здорового робочого оточення
- Офіційна та неофіційна обстановка;
- Етикет: запити ат пропозиції;
- Вирішення дилеми: “A workplace bully.”
- Хороші та погані манери;
- Встановлення власних правил етикету – за та проти;
- Правила етикету в різних країнах світу;
- Інтоніяція при спілкуванні;
- **Граматика:** *Кількісні займенники (a lot of, much, many, (a) few, (a) little).*

Практичне заняття 8-10

Тема 4. Репутація. Представлення та просування товару на ринку. Опис товарів – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Репутація фірми та загальні враження про фірму;
- Бренди та враження про бренди;
- Важливість використання логотипів;

- Рекламні кампанії та просування товару на ринок;
- Етикет: відверті та приховані відповіді;
- Вирішення дилеми: “Volkswagenbugs.”
- Купівля відомих брендів – за та проти;
- Відомі бренди – товари розкоші чи необхідність;
- Опис товару з точки зору його використання, способу використання, місця використання тощо;
- **Граматика:** Способи словотворення. Найуживаніші префікси англійської мови.

Практичне заняття 11-13

Тема 5. Успіх. Започаткування нового бізнесу. Бізнес - план. Планування прибутків – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Започаткування нового бізнесу – бажання стати підприємцем;
- Бізнес план та його роль у розвитку бізнесу;
- Попит та пропозиція.
- Чи є отримання прибутків ознакою успішного бізнесу?;
- Етика: послідовність в передачі даних;
- Вирішення дилеми: “Organic growth.”
- Що таке успіх?;
- Умови успішного існування компанії;
- Нерозуміння ринку – одна з причин провалу в бізнесі.
- Перелік питань, що необхідно врахувати до започаткування бізнесу.
- **Граматика:** *The Past Simple Tense.*

Практичне заняття 14-15

Тема 6. Майбутнє. Новітні технології та відкриття, їх вплив на можливості розвитку бізнесу – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Дослідження нового, новітні технології;
- Вплив технологій на розвиток бізнесу;
- Інвестування грошей у нові проекти;
- Ризик та потенційний прибуток;
- Етикет: обговорення успіху компанії;
- Вирішення дилеми: “Risky ventures.”
- Фінансування розвитку новітніх технологій;
- Мета фінансування новітніх технологій;
- Бізнес прогнози – чи можна їм довіряти?;
- **Граматика:** *Modals of possibility.*

II семестр

Практичне заняття 1-2

Тема 7. Розміщення. Місце розташування бізнесу. Регіональні ринки та їх інфраструктура – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Розташування бізнесу, як один з факторів його зростання;
- Розташування бізнесу поблизу регіональних ринків;
- Стабільність економіки та стабільність регіональних ринків;
- Низькі податки, як спосіб привабити компанії в країни що розвиваються;
- Етикет: становлення та ведення бізнесу в різних країнах світу;

- Вирішення дилеми: “A new location.”
- Вибір місця розміщення бізнесу: ключові фактори;
- Міжнародне розширення;
- **Граматика:** Майбутні форми – Future Simple/ Present Continuous/ Present Simple.

Практичне заняття 3-4

Тема 8. Пошук роботи. Ринки праці. Кваліфікація та досвід. Пошук роботи: Оголошення. Найм та звільнення. Рекомендаційний лист – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Ринки праці та їх вплив на працевлаштованість;
- Кваліфікація та досвід – ключові фактори працевлаштування;
- Пошук роботи по оголошенню;
- Етикет; найм та звільнення;
- Вирішення дилеми: “For love or money?”
- Як успішно розпочати кар’єру – основні правила;
- Пошук посади через мережу Інтернет;
- Біржі праці та процес подачі заяви на працевлаштування;
- Написання CV.
- **Граматика:** The imperative.

Практичне заняття 5

Тема 9. Продаж і купівля. Прямий та непрямий продаж товарів. Рекламування товару. Способи продажу – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Продаж товару гуртом та в роздріб;
- Розповсюдження інформації про товар;
- Продаж через Інтернет – Інтернет комерція;
- Просування товару на ринок;
- Етика: реакція на інформацію про отриманий товар;
- Вирішення дилеми: “Guerilla marketing.”
- Конкуренція на ринку товарів;
- Привернення уваги до товару – перший крок до успіху;
- Які якості товару ціняться найвище?
- **Граматика:** Modals of obligation.

Практичне заняття 6

Тема 10. Ціна. Встановлення ціни на товар. Збільшення продажу. Графіки продажу – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Встановлення цін та товари;
- Чи допоможе зниження ціни підняти продаж?
- Графіки продаж;
- Стратегії ціноутворення;
- Етикет: необхідний об’єм інформації при підготовці презентації;
- Вирішення дилеми: “Stock market challenge.”
- Переваги та недоліки великих магазинів;
- Порівняння цін у супермаркетах та невеличких магазинах;
- Конкуренція на ринку товарів.
- **Граматика:** The Present Perfect Tense.

Практичне заняття 7-8

Тема 11. Страхування. Страхові поліси. Види страхування. Виплати компенсацій – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Страхові поліси – гарантія захисту від пожеж, нещасних випадків, крадіжок тощо;
 - Види страхових платежів;
 - Отримання компенсації;
 - Етикет: шахрайство в страховому бізнесі;
 - Вирішення дилеми: “A fair decision.”
 - Заповнення страхових полісів;
 - Боротьба з шахрайством в страховому бізнесі;
 - Що необхідно страхувати, а що ні.
 - **Грамматика:** *Passives. Перетворення активного стану у пасивний. Personal/Impersonal construction.*

Практичне заняття 9-10

Тема 12. Послуги. Задоволення потреб споживача. Якість послуг. Навчання персоналу – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Задоволення потреб споживачів – важлива складова успіху компанії;
- Якість продукції та обслуговування;
- Вчасна реакція на запит та вчасна доставка товарів;
- Навчання персоналу;
- Етикет: емоції;
- Вирішення дилеми: “Service not included.”
- Скарги – способи вирішення скарг;
- Методи покращення якості сервісу;
- Як реагувати на скарги;
- **Грамматика:** *Conditional 1.*

Практичне заняття 11-12

Тема 13. Продуктивність. Виробництво товару у співвідношенні до затраченого часу, грошей та обсягу виконаної роботи. Покращення продуктивності. Ефективне використання часу та ресурсів – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Виробництво товару у співвідношенні до затраченого часу, грошей та обсягу виконаної роботи;
- Способи підвищення продуктивності;
- Роль новітніх технологій в сучасному виробництві;
- Вчасна доставка – спосіб заощадження;
- Етикет: заощадження часу та витрат;
- Вирішення дилеми: “Bonus or bust.”
- Управління часом;
- Дослідження потреб ринку та “вчасне виробництво”;
- Планування виробництва товару.
- **Грамматика:** *Adjectives and adverbs. Ступені порівняння прикметників та прислівників.*

Практичне заняття 13-14

Тема 14. Творчість. Креативність та інновації. Розгляд проблем щодо перспектив розвитку компанії. Радикальні шляхи вирішення проблем – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Нові креативні підходи та традиційні шляхи ведення бізнесу;
- Нові способи продажу товарів;
- Розвиток креативного мислення в сучасних компаніях;
- Етикет: суперечка та аргументи;
- Вирішення дилеми: “Gold rush.”
- Проблематичність нестандартних креативних рішень;
- Вплив інновацій на розвиток людства.
- *Грамматика: Conditional 2.*

Практичне заняття 15

Тема 15. Мотивація. Мотивація – засіб досягнення мети. Стимулювання мотивації – 5 год. практичних занять.

Мета: активізація, введення, та закріплення нового матеріалу по темі.

Питання для обговорення:

- Мотивація – засіб досягнення мети;
- Стимулювання мотивації;
- Можливість кар’єрного росту – найкраща мотивація?!
- Етикет: ставлення керівників до підлеглих;
- Вирішення дилеми: “Hot-desking.”
- Стандартні та нестандартні способи мотивації;
- Межі мотивації;
- *Грамматика: The Present Perfect and Past Simple Tenses*

6. Тренінг

Тренінг з дисципліни. Тренінг – це запланований процес модифікації (зміни) відношення, знання чи поведінкових навичок того, хто навчається, через набуття навчального досвіду з тим, щоб досягти ефективного виконання в одному виді діяльності або в певній галузі.

Метою проведення **тренінгу** з дисципліни "Англійська мова" є створення неформального, невимушеного спілкування, яке дозволяє вдосконалити і закріпити розмовні навички англійської мови.

Порядок проведення тренінгу

1. Вступна частина проводиться з метою ознайомлення студентів з темою тренінгового заняття

2. Організаційна частина полягає у створенні робочого настрою у колективі студентів, визначенні правил проведення тренінгового заняття.

3. Практична частина реалізовується шляхом виконання завдань у групах студентів у кількості 3-5 осіб з певних проблемних питань теми тренінгового заняття.

4. Підведення підсумків. Обговорюються результати виконаних завдань у групах. Обмін думками з питань, які виносилися на тренінгові заняття.

Тема тренінгу: Організація та проведення ділової зустрічі з міжнародними бізнес-партнерами.

Мета: Вдосконалити навички використання англійської мови, необхідних для участі в ділових зустрічах з іноземними партнерами.

Під час тренінгу студенти повинні забезпечити виконання наступних завдань:

скласти програму англійською мовою, підготувати роздаткові матеріали, провести ділову зустріч англійською мовою, враховуючи міжкультурні особливості комунікації з бізнес-партнерами.

7. Самостійна робота

Організація самостійної роботи студентів вимагає особливої уваги, тому, що частина питань кожної теми виноситься на самостійне вивчення студентами. Самостійна робота студента забезпечується системою навчально-методичних засобів, передбачених кафедрою для вивчення навчальної дисципліни. Навчальний матеріал, передбачений для засвоєння під час самостійної роботи, виноситься на підсумковий контроль поряд з навчальними матеріалами, який опрацьовується на навчальних заняттях.

Тематика самостійної роботи

1 семестр

1. The most influential and creative people in business.
2. Noble laureates in Economics.
3. Famous companies.
4. Selecting and preparing information for giving presentations / speeches about well-known companies.
5. Conceptualization of business culture.
6. Comparing Western and Eastern cultures.
7. Different value systems.
8. Political correctness.
9. Women in business.
10. International business travel.
11. Business travel insurance, tips, services.
12. Reducing stress on business travel.
13. Leadership and management.
14. Modern management style.
15. CEO and the board of directors.
16. Types of organizational structure.

2 семестр

1. Production efficiency.
2. Factors of production.
3. "Brand image".
4. Types of advertising.
5. Media and advertising approaches.
6. Criticism of advertising.
7. The price – cost - value relationship.
8. Pricing Strategies.
9. Pricing policy. Pricing in marketing. Price trend.
10. Job seeking.
11. Job advertisements and vacancies.
12. Types of job interviews. Behavioral Interviewing strategies.
13. Strengths and weaknesses.
14. Psychometric tests.
15. World Currencies.
16. History of Money.
17. History of banking.
18. Types of banks.
19. Banks in the economy.
20. Country specific information: banking in Ukraine, Australia, Canada, Germany, Switzerland, the United Kingdom, the United States, etc.
21. Personal / corporate finance.

22. The main techniques and sectors of the financial industry.
23. Financial markets and instruments.
24. Famous financial newspapers and magazines.

8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У навчальному процесі застосовуються: практичні заняття з використанням різноманітних ТЗН, в тому числі практичні заняття у комп'ютерному класі; індивідуальні заняття; презентації та оцінка ідей; звітування перед класом; виконання практичних завдань під керівництвом викладача та самостійно; робота в Інтернет.

В процесі вивчення дисципліни "Англійська мова" використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студента:

- поточне тестування та опитування;
- модульне тестування та опитування;
- стандартизовані тести;
- - поточне опитування;
- - командні проєкти;
- - студентські презентації;
- - оцінювання результатів СРС;
- - оцінювання результатів тренінгу.

9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Критерії оцінювання

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни "Англійська мова" визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4
20%	20%	20%	20%	5%	15%
Поточне опитування	Модульний контроль 1	Поточне опитування	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота
Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час практичних занять 1-6 (кожен здобувач має бути оцінений не рідше як раз на два заняття)	Письмова робота, яка охоплює теми 1-6	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час практичних занять 7-15 (кожен здобувач має бути оцінений не рідше як раз на два заняття)	Письмова робота, яка охоплює теми 7-15	Оцінка за виконане завдання визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час тренінгу	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час вивчення дисципліни за самостійну роботу (реферат, есе, презентація).

Поточне опитування під час заняття:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст питань;
 75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при викладанні деяких питань допускаються окремі несуттєві неточності та незначні помилки;
 65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та викладає його основний зміст, допускаючи окремі суттєві неточності та помилки;
 60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, допускаючи суттєві неточності;

1–59 балів – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст питань.

Підсумкова оцінка за поточне опитування кожного модуля визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час занять в межах кожного модуля.

Тренінг:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його використовує під час виконання завдань тренінгу, виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при виконанні окремих завдань тренінгу не вистачає достатньої глибини його використання, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, загалом виявляє творчий підхід до виконання завдань;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та загалом його використовує при виконанні завдань тренінгу, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування, допускаючи при цьому суттєві неточності та помилки, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно його використовує, недостатньо розкриває зміст завдань тренінгу, допускаючи при цьому суттєві неточності, не виявляє творчого підходу до виконання завдань;

1–59 – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст завдань тренінгу, не бере участі у колективних завданнях під час проведення тренінгу.

Самостійна робота:

90–100 балів – зміст самостійної роботи повністю відповідає встановленим вимогам, містить елементи самостійного дослідження, свідчить про високий рівень опанування навчального матеріалу, студент на високому рівні виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – зміст самостійної роботи в основному відповідає встановленим вимогам, можуть бути несуттєві недопрацювання за окремими завданнями, свідчить про належний рівень опанування навчального матеріалу, студент належно виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–74 балів – поставлені завдання виконані на недостатньому рівні; наведені авторські напрацювання є загальними і слабо обґрунтованими, свідчать про недостатній рівень опанування навчального матеріалу; студент припускається значних помилок у виконанні завдань, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

1–59 балів – завдання практично не виконані; відсутні авторські напрацювання; грубі помилки у вирішенні завдань роботи, що свідчать про низький рівень опанування навчального матеріалу; студент не виявляє творчого підходу до виконання завдань.

Модульна робота, вид контролю, при якому засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу оцінюється від 0 до 100 балів як сума балів за виконані завдання.

Екзаменаційний білет складається із:

тестів: 10 тестів, за правильну відповідь на кожен із яких студент може отримати 2 бали, що в підсумку дає максимально 20 балів;

2 бали – на тест надано правильну відповідь.

практичних завдань : 2 завдання, за виконання кожного з яких студент може отримати від 0 до 25 балів, що в підсумку дає максимально 50 балів;

15–25 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно виконує практичне завдання, демонструє самостійність виконання.

5–14 балів – у достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно виконує практичне завдання, але на додаткові контрольні запитання відсутня повна відповідь, допускає несуттєві неточності, демонструє самостійність виконання.

1–4 балів – не в повному обсязі володіє матеріалом, фрагментарно виконує практичне завдання, допускає суттєві неточності, недостатньо розкриває зміст поставлених питань.

усна відповідь на зазначену тему: 1 питання, за відповідь на яке студент може отримати від 0 до 30 балів.

Усна відповідь оцінюється за такими критеріями :

Зміст і розкриття теми - 10 балів: Повнота і логічність; Відповідність темі; Послідовність, аргументація, наведення прикладів.

Лексичний діапазон - 6 балів:- різноманітна, відповідна до теми лексика; використання сталих виразів; фразових дієслів.

Граматична правильність - 6 балів: правильне вживання граматичних структур; узгодження часів; структура речень.

Плавність і зв'язність мовлення - 4 бали: плавність мовлення; відсутність тривалих пауз; логічні зв'язки між реченнями.

Вимова та інтонація - 4 бали: чітка вимова; інтонація, яка допомагає розумінню; відсутність грубих фонетичних помилок.

Інтерпретація результатів:

27–30 Вільне, граматично точне мовлення, повне розкриття теми.

23–26 Незначні помилки, які не впливають на загальне враження.

18–22 Мовлення зрозуміле, але з помітними граматичними та лексичними помилками.

13–17 Часті помилки, обмежена лексика, тема розкрита частково.

0–12 Слабке розуміння теми, складно зрозуміти мовлення, багато помилок.

Шкала оцінювання:

За шкалою Університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90 – 100	«відмінно»	A
85 – 89	«добре»	B
75 – 84	«добре»	C
65 – 74	«задовільно»	D
60 – 64	«задовільно»	E
35 – 59	«незадовільно з можливістю повторного складання»	FX
1 – 34	«незадовільно з обов'язковим повторним курсом»	F

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

№	Найменування	Номертем
1.	Мультимедійне забезпечення викладання лекцій (проектор; on-line платформи: ZOOM; GoogleMeet)	1-12
2.	Система дистанційного навчання ЗУНУ moodle.wunu.edu.ua	1-12
3.	Пакет прикладних програм базових інформаційних технологій: MS Office	1-12
4.	Телекомунікаційне програмне забезпечення (Internet Explorer, Opera, GoogleChrome. Firefox)	1-12

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. М.М.О'Кееffe, L.Lansford Business Partner, Pearson. 2018. -160p.
2. Т. Trappe, G.Tullis Intelligent Business, Pearson Longman. 2018. -176p.

3. Janine Kurnoff, Lee Lazarus. *Everyday Business Storytelling, Create, Simplify, and Adapt A Visual Narrative for Any Audience*: Wiley. 2021. 278p.
4. John P. Stewart, Don Fulop. *Mastering the Art of Oral Presentations: Winning Orals, Speeches, and Stand-Up Presentations* 1st Edition: Wiley. 2019. 177p.
5. Joel Peterson, *Entrepreneurial Leadership: The Art of Launching New Ventures, Inspiring Others, and Running Stuff Happier* Collins Leadership. 2020. 225p.
6. J.C. Moore. *Time To GIT: Quick Public Speaking Guide* Paperback, Ken Cee Publishers LLC, Conyers, GA. 2018. 24p.
7. John P. Stewart, Don Fulop. *Mastering the Art of Oral Presentations: Winning Orals, Speeches, and Stand-Up Presentations* 1st Edition: Wiley. 2019. 177p.
8. Masaki Kotabe, Khristian Helsen "Global Marketing Management, Wiley. 2017. 673p.
9. Prajeet Budhale. *The Golden Book of Business Presentation Skills: Quick and Easy Tips to Make Powerful Presentations*: Kindle Edition. 2021.
10. Raman, Meenakshi & Sangeeta Sharma. *Technical Communication: Principles and Practice*. Second Edition. New Delhi: Oxford University Press. 2022.
11. Virginia Evans, Jenny Dooley. *New Round up English Grammar Practice*, Pearson. 2018. 208p.
12. Batryn N., Verhun L. Use of online role-play/case-study method in students' leadership skills development. *Збірник наукових праць «Педагогічні науки»*. Херсон: Херсонський державний університет. 2021, № 96. С 98-105.
13. Verhun L., Batryn N. Development of Intercultural Communicative Competence in Business English Classes. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*// Сумський державний педагогічний університет імені А.С.Макаренка. Суми: Сумський державний педагогічний університет ім.А.С.Макаренка, 2023, № 8-9 (132-133). С.86-96.
14. Вергун Л. Use of Flipped Classroom Approach to Teaching English. International scientific-practical conference "Modern challenges and topical issues of science, education and society". 2024. С. 34-35.
15. Verhun L., Struhanets, O. Luzhetska, A. Vykhreshch, I. Zalipska, & Interactive Methods of the Formation of English-language Communicative Competence for Future International Economists / L. Struhanets, O. Luzhetska, A. Vykhreshch, I. Zalipska, & L. Verhun *International Journal of Higher Education* Vol. 10, No. 3; 2021 <http://www.sciedupress.com/journal/index.php/ijhe/article/view/19542>