

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор ННІМВ

ім. Б. Д. Гаврилишина

*Ірина ІВАШУК*

«31»

*08*

2023 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. проректора з науково-педагогічної роботи

*Віктор ОСТРОВЕРХОВ*

«31»

2023 р.



## РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «ІНОЗЕМНА МОВА 1» (АНГЛІЙСЬКА)

Ступінь вищої освіти – бакалавр

Галузь знань – 07 “Управління та адміністрування”

Спеціальність – 073 “Менеджмент”

Освітньо-професійна програма – «Міжнародний менеджмент»

Кафедра міжнародних економічних відносин

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

Тернопіль – ЗУНУ  
2023

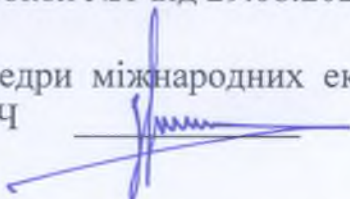
*31.08.2023.*  
*OK*

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань -07 Управління та адміністрування, спеціальності - 073 Менеджмент, затвердженої рішенням Вченої Ради ЗУНУ протокол № 10 від 23.06.2023р.

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

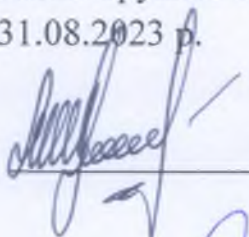
Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин, протокол №1 від 29.08.2023 р.

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



Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності 073 «Менеджмент», протокол № 1 від 31.08.2023 р.

Голова ГЗС  
д.е.н., професор



Михайло ШКІЛЬНЯК

Гарант ОП  
д.е.н., професор



Олена СОХАЦЬКА

## СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ІНОЗЕМНА МОВА І»(АНГЛІЙСЬКА)

### 1. Опис дисципліни «Іноземна мова І» (англійська)

Дисципліна – Іноземна мова І (англійська)	Галузь знань, спеціальність, СВО	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS: І семестр - 2 ІІ семестр - 2	Галузь знань – 07“Управління та адміністрування”	Нормативна дисципліна циклу загальної підготовки Мова навчання – англійська
Кількість залікових модулів - І семестр - 3 ІІ семестр - 3	Спеціальність – 073 “Міжнародний менеджмент”	Рік підготовки: 1 Денна форма навчання Семестр – 1,2
Кількість змістових модулів – 3	Освітньо-професійна програми: «Міжнародний менеджмент»	Практичні заняття: І семестр - 30 год. ІІ семестр – 30 год.
Загальна кількість годин – 120 І семестр - 60 год.  ІІ семестр - 60 год.	Ступінь вищої освіти – бакалавр	ІРС: І семестр - 2год. ІІ семестр -2 год.  Тренінг, КПЗ: І семестр - 4год. ІІ семестр – 4 год.  Самостійна робота: І семестр - 24год. ІІ семестр -24 год.
Кількість тижневих годин І семестр – 4 год., з них аудиторних – 2 год; ІІ семестр – 4 год. з них аудиторних – 2 год.		Вид підсумкового контролю: залік у 2 семестрі

### 2. Мета й завдання дисципліни «Іноземна мова І» (англійська)

#### 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 Іноземна мова І (англійська) 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 Іноземна мова І (англійська) 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 Іноземна мова І (англійська) 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 Іноземна мова 1 (англійська) 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 Іноземна мова 1 (англійська) 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 англомовних галузевих матеріалах (як у друкованому, так і в електронному вигляді), користуючись відповідними пошуковими методами і термінологією;
- аналізувати англомовні 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 англомовні 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 «Іноземна мова 1»**

#### **Змістовий модуль 1.**

**Тема 1. Структура компанії. Діяльність та іпоказники.** “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.”

*Грамматика: 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.”

*Грамматика: 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.”

*Грамматика: 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.”

*Грамматика: 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.”

*Грамматика: The Past Simple Tense.*

**Тема 6. Майбутнє.** “An elevator to space.”

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

*Грамматика: 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.”

*Грамматика: 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.”

*Грамматика: 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.”

*Грамматика: 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.”

**Грамматика:** *The Present Perfect Tense.*

**Тема 11. Страхування.** “Fighting fraud.”

Фальсифікації. Види страхування. Виплати компенсацій. Дилемата і її вирішення. “A fair decision.”

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

**Тема 12. Послуги.** “Getting better service.”

Задоволення потреб споживача. Скарги. Вирішення проблем. Дилемата і її вирішення. “Service not included.”

**Грамматика:** *Conditional 1.*

**Змістовий модуль 5.**

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

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

**Грамматика:** *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. Дилемата і її вирішення. “Goldrush.”

**Грамматика:** *Conditional 2.*

**Тема 15. Мотивація.** “The kids are all”

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

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

**4. Структура залікового кредиту з дисципліни «Іноземна мова 1 (англійська)»**

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

<b>Тема 3. Етикет.</b> “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: Кількісні займенники (alotof, much, many, (a) few, (a) little).</i>	6			4	Поточне опитування
<b>Змістовий модуль 2.</b>					
<b>Тема 4. Репутація.</b> “Fashion’s favourite.” Відомі бренди. Індустрія моди. Просування товару на ринку. <i>Грамматика: Способи словотворення. Найуживаніші префікси англійської мови.</i>	6	1	2	4	Тести
<b>Тема 5. Успіх.</b> “Passion into profit.” Успіхтаневдача. Започаткування нового бізнесу. Історії успіху/успішних компаній. <i>Грамматика: The Past Simple Tense.</i>	6			4	Поточне опитування
<b>Тема 6. Майбутнє.</b> “An elevator to space.” Зміни на краще? Капітал підприємства. Прогнозування. <i>Грамматика: Modals of possibility.</i>	4			4	Доповіді Презентації
<b>Разом за I семестр</b>	<b>30</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>24</b>	
<b>II семестр</b>					
<b>Змістовий модуль 3.</b>					
<b>Тема 7. Розміщення.</b> “Arabia’s field of dreams.” Закордонні філіали. Особливості бізнес-діяльності у різних країнах світу. <i>Грамматика: Майбутні форми – Future Simple/ Present Continuous/ Present Simple.</i>	4	1	2	2	Поточне опитування
<b>Тема 8. Пошук роботи.</b> “The online job market.” Вимоги до кандидатів на вакансії. Процес влаштування на роботу. Написання CV. Написання рекомендаційного листа. <i>Грамматика: The imperative.</i>	4			2	Тести
<b>Тема 9. Продаж і купівля.</b> “Marketing to students.” Запуск ліній виробництва товарів. Реакція покупців на товар. <i>Грамматика: Modals of obligation.</i>	2			2	Поточне опитування
<b>Змістовий модуль 4.</b>					

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

## 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.”
- **Грамматика:** *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.
- **Грамматика:** *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;
- **Грамматика:** *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;
- **Грамматика:** 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 зачаткування бізнесу.
- **Грамматика:** *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?;
- **Грамматика:** *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;
- **Грамматика:** 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.
- **Грамматика:** *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?
- **Грамматика:** *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.
- **Грамматика:** *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;
  - Вирішеннядилеми: “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 продукція та обслуговування;
- Вчасна реакція на запит та вчасна доставка товарів;
- Навчання персоналу;
- Етикет: емоції;
- Вирішеннядилеми: “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;
- Вирішеннядилеми: “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, комплексне практичне індивідуальне завдання**

### **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.

Під час тренінгу студенти повинні забезпечити виконання наступних завдань:

скласти програму, підготувати роздаткові матеріали, врахувати міжкультурні особливості комунікації з бізнес-партнерами.

### **Комплексне практичне індивідуальне завдання (КПЗ)**

Комплексне практичне індивідуальне завдання (КПЗ) з дисципліни "Іноземна мова 1 (англійська)" виконується самостійно кожним студентом на основі опрацьованої літератури у формі портфоліо – індивідуально оформлена папка самостійно написаних різних видів

повідомлень, листів та інших видів роботи, передбачених у окремих завданнях. Виконання кожного етапу перевіряється викладачем за розробленим планом залікових модулів відповідно до структури залікового кредиту з даної дисципліни. КППЗ оформлюється у відповідності до встановлених вимог.

## 7. Самостійна робота

### 1 семестр

№ п/п	Тематика
1	The most influential and creative people in business. Noble laureates in Economics.
2	Famous companies. Selecting and preparing information for giving presentations / speeches about well-known companies.
3	Conceptualization of business culture. Comparing Western and Eastern cultures. Different value systems. Political correctness. Women in business.
4	International business travel. Business travel insurance, tips, services. Reducing stress on business travel.
5	Leadership and management. Modern management style. CEO and the board of directors. Types of organizational structure.
Разом.: 24 год	

### 2 семестр

№ п/п	Тематика
1	Production efficiency. Factors of production. "Brand image". Types of advertising. Media and advertising approaches. Criticism of advertising.
2	The price – cost - value relationship. Pricing Strategies. Pricing policy. Pricing in marketing. Price trend.
3	Job seeking. Job advertisements and vacancies. Types of job interviews. Behavioral Interviewing strategies. Strengths and weaknesses. Psychometric tests.
4	World Currencies. History of Money. History of banking. Types of banks. Banks in the economy. Country specific information: banking in Ukraine, Australia, Canada, Germany, Switzerland, the United Kingdom, the United States, etc.
5	Personal / corporate finance. The main techniques and sectors of the financial industry. Financial markets and instruments. Famous financial newspapers and magazines.
Разом.: 24 год	

## 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; виконання КППЗ.

В процесі вивчення дисципліни "Іноземна мова 1 (англійська)" використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студента:

- поточне тестування та опитування;
- залікове модульне тестування та опитування;

- ректорська контрольна робота
- оцінювання виконання КПІЗ;
- залік.

## 9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

### Політика оцінювання

**Політика щодо дедлайнів і перескладання:** Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету (інституту) за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний)

**Політика щодо академічної доброчесності:** Письмові роботи підлягають перевірці на наявність плагіату та допускаються до захисту з коректними текстовими запозиченнями. Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів та екзаменів заборонено.

**Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватися в онлайн формі за погодженням з керівником курсу.

### Критерії оцінювання

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни "Іноземна мова 1 (англійська)" визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3
30 %	40%	30%
1. Опитування (тестування) на заняттях: 6 тем по 5 балів – max 30 балів. 2. Письмова робота – max 70 балів.	1. Опитування (тестування) на заняттях: 9 тем по 5 балів – max 45 балів. 2. Письмова робота – max 55 балів.	1. Підготовка КПІЗ – max 20 балів 2. Захист КПІЗ – max 40 балів. 3. Участь у тренінгах – max 40 балів

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	Номер теми
1	Фліпчарт	1-15
2	Ноутбук	1-15
3	Мультимедійний проектор	1-15

### РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. M.O’Keeffe, L.Lansford Business Partner, Pearson 2018. -160p.
2. T. Trappe, G.Tullis Intelligent Business, Pearson Longman 2018. -176p.
3. Janine Kurnoff, Lee Lazarus, (2021) EverydayBusinessStorytelling, Create, Simplify, andAdapt A VisualNarrativeforAnyAudience: Wiley. 278p.
4. John P. Stewart, DonFulop. (2019). MasteringtheArtofOralPresentations: WinningOrals, Speeches, and Stand-Up Presentations 1st Edition: Wiley. 177p.
5. JoelPeterson, EntrepreneurialLeadership: TheArtofLaunchingNewVentures, InspiringOthers, andRunningStuff HapperCollinsLeadership 2020, 225p.
6. J.C. Moore (2018). TimeTo GIT: QuickPublicSpeakingGuide Paperback, KenCeePublishers LLC, Conyers, GA. 24p.
7. John P. Stewart, Don Fulop. (2019). Mastering the Art of Oral Presentations: Winning Orals, Speeches, and Stand-Up Presentations 1st Edition: Wiley. 177p.
8. Masaki Kotabe, KhristianHelsen “Global Marketing Management, Wiley, 2017. 673p.
9. PrajeetBudhale. (2021). TheGoldenBookofBusinessPresentationSkills: QuickandEasyTipstoMakePowerfulPresentations: KindleEdition.
10. Raman, Meenakshi&SangeetaSharma.(2022). TechnicalCommunication: PrinciplesandPractice. SecondEdition. NewDelhi: OxfordUniversityPress.
11. VirginiaEvans, JennyDooley (2018)NewRoundupEnglishGrammarPractice, Pearson.208p.