

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ЗАТВЕРДЖЕНО

На засіданні кафедри

іноземних мов

Протокол № 21 від «18» травня 2017

Зав. кафедри

_____ С.А. Остапенко

РОБОЧА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ
ІНОЗЕМНА МОВА

Кількість кредитів ECTS 10

Розробник:

Сіняговська І. Ю

к.п.н

1. Опис дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни
Обов'язкова / вибіркова дисципліна	Обов'язкова для студентів спеціальності 075 «Маркетинг»
Семестр	1, 2
Кількість кредитів	10
Загальна кількість годин	300
Кількість модулів	4
Лекції, годин	-
Практичні/ семінарські, годин	144
Лабораторні, годин	-
Самостійна робота, годин	156
Тижневих годин для денної форми навчання:	
аудиторних	4
самостійної роботи студента	4,3
Вид контролю	екзамен

2. Мета та завдання дисципліни

Мета - формування у студентів необхідної комунікативної компетенції у сферах професійного та ситуативного спілкування в усній і письмовій формах; вдосконалення вмінь та навичок читання, перекладу, реферування спеціальної літератури за фахом, ведення бесіди з професійної тематики.

Завдання - формування у студентів загальних уявлень про особливості ділового спілкування; набуття навичок практичного володіння іноземною мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, зумовленої професійними потребами; одержування новітньої фахової інформації через іноземні джерела; користування усним монологічним та діалогічним мовленням у межах побутової, суспільно-політичної, загальноекономічної та фахової тематики; переклад з іноземної мови на рідну текстів загальноекономічного характеру; реферування суспільно-політичної та загальноекономічної літератури іноземною мовою; формування основних вмінь використання знань на практиці під час ведення ділової бесіди або спілкування по телефону в ділових цілях з урахуванням конкретних умов; ознайомлення з найбільш відомими зразками мовленнєвої поведінки під час проведення ділових зборів, презентацій та переговорів.

3. Структура дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин				
	усього	У тому числі			
		л	п/с	лаб	срс
1	2	3	4	5	6
Модуль 1					
Змістовий модуль 1: Поняття про побудову кар'єри у компанії					
Тема 1. Кар'єра	20		10		10
Тема 2. Компанії	20		10		10
Разом за змістовим модулем 1	40		20		20
Змістовий модуль 2: Поняття про дистрибуцію					
Тема 3. Продаж та реалізація товарів	20		12		8
Разом за змістовим модулем 2	20		12		8
Модуль 2					
Змістовий модуль 3: Поняття про корпоративну етику					
Тема 4. Професійна діяльність та вирішення поточних проблем	22		10		12
Тема 5. Стрес	22		10		12
Разом за змістовим модулем 3	44		20		24
Змістовий модуль 4: Презентація продукції на ринку					
Тема 6. Міжнародна торгівля та маркетинг	22		10		12
Тема 7. Товари	24		10		14
Разом за змістовим модулем 4	46		20		26
Модуль 3					
Змістовий модуль 5: Поняття про підприємницьку діяльність					
Тема 8. Підприємницька діяльність	20		12		8
Тема 9. Планування	20		10		10
Тема 10. Менеджмент	20		10		10
Разом за змістовим модулем 5	60		32		28
Модуль 4					
Змістовий модуль 6: Основи маркетингової діяльності					
Тема 11. Головні концепти маркетингу	22		10		12
Тема 12. Вивчення ринку	24		10		14
Тема 13. Як функціонує ринок	22		10		12
Тема 14. Товар: основа комерції	22		10		12
Разом за змістовим модулем 6	90		40		50
Усього годин	300		144		156

4. Темі семінарських/практичних/лабораторних занять

№ з/п	Вид та тема заняття	Години
1	Практичне заняття Моя майбутня професія. Види діяльності у різних сферах бізнесу Множина іменників.	2

2	Практичне заняття Ефективні шляхи для кар'єрного росту. Present Simple.	2
3	Практичне заняття Соціальні мережі та їх вплив на кар'єру. Present Simple	2
4	Практичне заняття Спілкування по телефону щодо отримання певної інформації. Модальні дієслова для висловлення прохання, можливості та пропозиції.	2
5	Практичне заняття Працевлаштування закордоном. Present Continuous.	2
6	Практичне заняття Види компаній. Present Continuous.	2
7	Практичне заняття Структура та діяльність компаній. Артикуль.	2
8	Практичне заняття Умови успішності компанії. Артикуль.	2
9	Практичне заняття Презентація компанії. Способи вираження майбутніх дій.	4
10	Практичне заняття Види магазинів. Способи вираження майбутніх дій.	2
11	Практичне заняття Здійснення продажу та покупки товарів.	2
12	Практичне заняття Здійснення оплати за покупкою. Умовні речення.	2
13	Практичне заняття Види грошових одиниць. Умовні речення.	2
14	Практичне заняття Телебачення та його роль у продажі товарів. Past Simple.	2
15	Практичне заняття Ділові переговори для здійснення продажу товарів. Ввічливі форми відмови. Модальні дієслова для висловлення поради, пропозиції, необхідності, заборони.	2
16	Практичне заняття Ділова нарада. Past Simple.	2
17	Практичне заняття Внесення пропозицій та ідей. Present Perfect.	2
18	Практичне заняття Виступ на нараді. Present Perfect.	2
19	Практичне заняття Участь в обговоренні пропозицій та проблем.	4
20	Практичне заняття Стресові ситуації на робочому місці та шляхи їх подолання. Past Continuous.	2
21	Практичне заняття Відчуття стресу у власників бізнесу. Past Continuous.	2
22	Практичне заняття Стрес та розваги. Фразові дієслова.	2
23	Практичне заняття Подолання стресу. Past Perfect.	2
24	Практичне заняття Проблеми на роботі. Past Perfect.	2
25	Практичне заняття Спілкування: привітання, знайомство, прийняття або відхилення пропозиції, з'ясування деталей, відповідь на запитання, подяка.	2
26	Практичне заняття Поняття про маркетинг. Present Perfect Continuous.	2
27	Практичне заняття Базові складові маркетингу: продукція, ціна, просування продукції, місце реалізації. Past Perfect Continuous.	2
28	Практичне заняття Відомі світові бренди. Future Tenses.	
29	Практичне заняття Обмін інформацією по телефону.	2

30	Практичне заняття Види товарів. Ступені порівняння прикметників.	2
31	Практичне заняття Опис товарів. Прислівник.	2
32	Практичне заняття Впровадження нових товарів на ринок. Passive Voice.	2
33	Практичне заняття Презентація нових товарів. Passive Voice.	4
34	Практичне заняття Умови початку підприємницької діяльності. Passive Voice.	4
35	Практичне заняття Економічні терміни, що використовуються в підприємницькій діяльності. Непряма мова.	4
36	Практичне заняття Робота з цифрами: дроби, десяткові дроби, проценти, валюти.. Непряма мова.	2
37	Практичне заняття Методи планування.. Непряма мова.	4
38	Практичне заняття Важливість планування. Непряма мова..	4
39	Практичне заняття Переривання виступу на нараді. Інфінітив.	2
40	Практичне заняття Види діяльності керівника підприємства. Інфінітив	2
41	Практичне заняття Управління персоналом.. Інфінітив	2
42	Практичне заняття Якості гарного та поганого керівника. Інфінітив.	2
43	Практичне заняття Культура спілкування між працівниками підприємства Подолання конфліктних ситуацій. Інфінітивні конструкції.	2
44	Практичне заняття Визначення маркетингу. Інфінітивні конструкції	4
45	Практичне заняття Маркетинговий комплекс. Інфінітивні конструкції	4
46	Практичне заняття Стратегії маркетингу. Дієприкметник	2
47	Практичне заняття Вивчення ринку. Дієприкметник	4
48	Практичне заняття Види маркетингового дослідження. Дієприкметник	4
49	Практичне заняття Адміністрування маркетингово дослідження. Дієприкметникові конструкції	2
50	Практичне заняття Сегментація ринку. Дієприкметникові конструкції	6
51	Практичне заняття Основи сегментації ринку. Герундій	4
52	Практичне заняття Продукція: основа комерції. Герундій	4
53	Практичне заняття Промисловий менеджмент. Герундіальні конструкції.	6

5. Індивідуальні завдання

- 1 Огляд періодичної і монографічної наукової літератури.
- 2 Підготовка рефератів, доповідей за обраною темою.
- 3 Підготовка тез доповідей з метою виступу на університетських, всеукраїнських та міжнародних семінарах та конференціях.

6. Обсяги, зміст та засоби діагностики самостійної роботи

Вид та тема занять	Кількість годин самостійної роботи	Зміст самостійної роботи	Засоби діагностики
Модуль 1			
Змістовий модуль 1. Поняття про побудову кар'єри у компанії			
Кар'єра	10	1. Виконання завдань та вправ Unit 1 Careers розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Читання та переклад текстів.	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань.
Компанії	10	1. Виконання завдань та вправ Unit 2 Companies розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Читання та переклад текстів. 5. Підготовка проекту (доповіді та презентації) про уявну компанію майбутнього.	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань. 3. Захист проекту
Змістовий модуль 2. Поняття про дистрибуцію			
Продаж та реалізація товарів	8	1. Виконання завдань та вправ Unit 3 Selling розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Читання та переклад текстів. 5. Підготовка проекту (доповіді та презентації).	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань. 3. Захист проекту
Модуль 2			
Змістовий модуль 3. Поняття про корпоративну етику			
Професійна діяльність та вирішення поточних проблем	12	1. Виконання завдань та вправ Unit 4 Great ideas; Stress розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Читання та переклад текстів.	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань.
Стрес	12	1. Виконання завдань та вправ Unit 5 Entertaining розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Читання та переклад текстів. 5. Підготовка проекту (доповіді та презентації).	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань. 3. Захист проекту
Змістовий модуль 4. Презентація продукції на ринку			
		1. Виконання завдань та вправ Unit 6 Marketing розділу Self-directed work.	1. Фронтальне та

Вид та тема занять	Кількість годин самостійної роботи	Зміст самостійної роботи	Засоби діагностики
Міжнародна торгівля та маркетинг	12	2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Читання та переклад текстів.	індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань.
Товари	14	1. Виконання завдань та вправ Unit 7 Products розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Читання та переклад текстів. 5. Підготовка проекту (доповіді та презентації) про один з товарів.	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань. 3. Захист проекту.
Модуль 3			
Змістовий модуль 5. Поняття про підприємницьку діяльність			
Підприємницька діяльність	8	1. Виконання завдань та вправ Unit 8 New business розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Читання та переклад текстів.	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань.
Планування	8	1. Виконання завдань та вправ Unit 9 Planning розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Читання та переклад текстів.	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань.
Менеджмент	10	1. Виконання завдань та вправ Unit 10 Managing people розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Читання та переклад текстів. 5. Підготовка проекту (доповіді та презентації) про один з товарів.	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань. 3. Захист проекту.
Модуль 4			
Змістовий модуль 6: Основи маркетингової діяльності			
Головні концепти маркетингу	12	1. Виконання завдань та вправ Unit 11 Managing people розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами.	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань.
Вивчення ринку	14	1. Виконання завдань та вправ Unit 12 Managing people розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами.	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань.

Вид та тема занять	Кількість годин самостійної роботи	Зміст самостійної роботи	Засоби діагностики
Як функціонує ринок	12	1. Виконання завдань та вправ Unit 13 Managing people розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами.	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань.
Товар: основа комерції	12	1. Виконання завдань та вправ Unit 14 Managing people розділу Self-directed work. 2. Вивчення лексичних одиниць та граматичних правил, передбачених темою. 3. Робота зі словниками, граматичними довідниками, інтернет-ресурсами. 4. Підготовка проекту (довіді та презентації).	1. Фронтальне та індивідуальне опитування. 2. Виконання поточних тестових завдань. 3. захист проекту.

7. Результати навчання

1	Знання лексичних одиниць та граматичних конструкцій тем, передбачених програмою.
2	Вміння читати та перекладати тексти на задану тему.
3	Володіння лексичним запасом, необхідним для висловлення власних думок та розуміння іншомовної мови в межах заданої теми.
4	Володіння базовою термінологією економічної галузі англійською мовою.
5	Вміння робити презентації англійською мовою.
6	Вміння вести професійний діалог з колегами.
7	Знання найбільш відомих зразків мовленнєвої поведінки під час проведення ділових зборів, презентацій та переговорів.
8	Вміння оформлювати найбільш вживані папери економічної галузі.

8. Форми навчання

Практичні заняття, самостійна робота (підготовка презентацій, рефератів, самостійно опрацювання додаткових питань за наведеним переліком літератури).

9. Методи оцінювання

Екзамен.

10. Розподіл балів, які отримують студенти

Відповідно до системи оцінювання знань студентів ДонНУЕТ, рівень сформованості компетентностей студента оцінюються у випадку проведення екзамену: на протязі семестру (50 балів) та при проведенні підсумкового контролю - екзамену (50 балів).

Оцінювання протягом семестру

№ теми практичного заняття	Вид роботи/бали					
	Тестові завдання	Ситуативні завдання, кейси тощо	Виконання практичних завдань теми	Індивідуальне завдання	ПМК	Сума балів
Модуль 1						
Змістовий модуль 1						
Тема 1	1	1	2			4
Тема 2	1	1	2	4		8
Разом за змістовим модулем 1	2	2	4	4		12
Змістовий модуль 2						
Тема 3	1	1	2	2		6
Разом за змістовим модулем 2	1	1	2	2	5	11
Модуль 2						
Змістовий модуль 3						
Тема 4	1	1	2			4
Тема 5	1	1	2	2		6
Разом за змістовим модулем 3	2	2	4	2		10
Змістовий модуль 4						
Тема 6	1	1	2			4
Тема 7	1	1	2	4		8
Разом за змістовим модулем 4	2	2	4	4	5	17
Разом	7	7	14	12	10	50
Модуль 3						
Змістовий модуль 5						
Тема 8	1	1	3			5
Тема 9	1	1	3			5
Тема 10	1	1	5	3		10
Разом за змістовим модулем 5	3	3	11	3	5	25

Модуль 4

Змістовий модуль 6

Тема 11	1	1	2			4
Тема 12	1	1	2			4
Тема 13	1	1	2			4
Тема 14	1	1	2	4		8
Разом за змістовим модулем 6	4	4	8	4	5	25
Разом	7	7	19	7	10	50

Оцінювання студентів при проведенні екзамену з використанням комп'ютерної програми «TestXPro»

Оцінка на підсумковому контролі складається з двох елементів:

0-45 балів – практична частина (тестові завдання);

0-5 балів – говоріння.

Набрані бали за виконання двох частин сумуються. Сума складає загальну кількість балів, отриманих за екзамен.

Практична частина екзамену включає тестові завдання (45 тестових завдань). Тестові завдання складаються з трьох частин: читання (10), лексичних завдань (15) та граматичних (20).

Оцінювання тестових завдань (45 тестових завдань по 1 балу) проводиться на основі інформації, яку надає комп'ютер за результатами тестування (кількість правильних відповідей). Правильна відповідь на одне тестове завдання оцінюється в один бал.

Критеріями оцінки усної відповіді є: повнота розкриття питання; логіка викладання, культура мови; емоційність та переконаність; використання основної та додаткової літератури; аналітичні міркування, уміння робити порівняння, висновки. Оцінювання говоріння здійснюється за допомогою шкали оцінювання усної відповіді.

Шкала оцінювання усної відповіді

Сума балів	Критерії оцінювання
5	Відповідь є абсолютно вірною та вичерпною. Студент знає правила організації висловлювання, вміє точно виражати зміст, логічно висловлювати власні думки. Студент демонструє чітке знання правил сполучення лексичних одиниць; знання сталих виразів та ідіом, знання основних граматичних та лексичних моделей, свідоме використання стилю і реєстру, знання конотації.
4	Відповідь в цілому є вірною, втім допущені незначні помилки або відповідь потребує доповнення або пояснення. У студента сформовані навички усного мовлення та уміння роботи аналіз та порівняння, але присутні незначні помилки, що не впливають на розуміння основного змісту вислову. Студент виявляє знання сталих виразів та ідіом, знання основних граматичних моделей та лексики, правила їх сполучення.
3	Студент відповів якнайменш на 70%. Допущені помилки та неточності. Студент вміє конструювати параграфи за опорами у межах вивчених тем для організації думок в єдину інтелектуальну структуру та робити аналіз і висновки, але в його мовленні мають місце помилки. Точно і відповідно вживає сталі вирази, має знання основних граматичних та лексичних моделей, правила їх сполучення.
0-2	Відповідь охоплює менш ніж 70% потенціального обсягу. Допущені значні помилки та неточності. Студент знає основні принципи організації усного мовлення, проте не завжди адекватно їх використовує. Знання лексики і граматики не демонструє точності і відповідності вживання мови, немає свідомого використання стилю і реєстру, знань конотацій, бракує знань сталих виразів та ідіом, недостатнє засвоєння основних граматичних та лексичних моделей, правил сполучення лексичних одиниць.

Оцінювання студентів при проведенні екзамену без використання комп'ютерної програми «TestXPro»

Оцінка на підсумковому контролі складається з двох елементів:
0-45 балів – практична частина (тестові завдання);
0-5 балів – говоріння.

Набрані бали за виконання двох частин сумуються. Сума складає загальну кількість балів, отриманих за екзамен.

Тестові завдання складаються з трьох частин: читання (10), лексичних завдань (15) та граматичних (20)..

Оцінювання практичної частини екзамену (тестові завдання) проводиться на основі визначення кількості правильних відповідей, виходячи з розрахунку: 1 правильна відповідь – 1 бал.

Критеріями оцінки усної відповіді є: повнота розкриття питання; логіка викладання, культура мови; емоційність та переконаність; використання основної та додаткової літератури; аналітичні міркування, уміння робити порівняння, висновки. Оцінювання говоріння здійснюється за допомогою шкали оцінювання усної відповіді.

Шкала оцінювання усної відповіді

Сума балів	Критерії оцінювання
5	Відповідь є абсолютно вірною та вичерпною. Студент знає правила організації висловлювання, вміє точно виражати зміст, логічно висловлювати власні думки. Студент демонструє чітке знання правил сполучення лексичних одиниць; знання сталих виразів та ідіом, знання основних граматичних та лексичних моделей, свідоме використання стилю і реєстру, знання конотації.
4	Відповідь в цілому є вірною, втім допущені незначні помилки або відповідь потребує доповнення або пояснення. У студента сформовані навички усного мовлення та уміння роботи аналіз та порівняння, але присутні незначні помилки, що не впливають на розуміння основного змісту вислову. Студент виявляє знання сталих виразів та ідіом, знання основних граматичних моделей та лексики, правила їх сполучення.
3	Студент відповів якнайменш на 70%. Допущені помилки та неточності. Студент вміє конструювати параграфи за опорами у межах вивчених тем для організації думок в єдину інтелектуальну структуру та робити аналіз і висновки, але в його мовленні мають місце помилки. Точно і відповідно вживає сталі вирази, має знання основних граматичних та лексичних моделей, правила їх сполучення.
0-2	Відповідь охоплює менш ніж 70% потенціального обсягу. Допущені значні помилки та неточності. Студент знає основні принципи організації усного мовлення, проте не завжди адекватно їх використовує. Знання лексики і граматики не демонструє точності і відповідності вживання мови, немає свідомого використання стилю і реєстру, знань конотацій, бракує знань сталих виразів та ідіом, недостатнє засвоєння основних граматичних та лексичних моделей, правил сполучення лексичних одиниць.

Загальне оцінювання результатів вивчення дисципліни

Для виставлення підсумкової оцінки визначається сума балів, отриманих за результатами екзамену та за результатами складання змістових модулів. Оцінювання здійснюється за допомогою шкали оцінювання загальних результатів вивчення дисципліни (модулю).

Оцінка

100-бальна шкала	Шкала ECTS	Національна шкала
90-100	A	5, «відмінно»
80-89	B	4, «добре»
75-79	C	
70-74	D	3, «задовільно»
60-69	E	
59-30	FX	2, «незадовільно»
0-29	F	

11. Методичне забезпечення

1. Методичні вказівки з вивчення дисципліни.
2. Тестові завдання для перевірки знань студентів.
3. Збірник граматичних вправ.
4. Навчальна та наукова література, нормативні документи.

12. Рекомендована література

Основна

1. Моїсєєва Ф. А. Challenges in Marketing [Текст] : навч. посіб. з урахуванням вимог КМСОНП для студ. ФМТМС усіх форм навчання / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Каф. інозем. мов; Ф. А. Моїсєєва, Н. В. Білан, Л. В. Рассолова. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2009. – 102 с.
2. Остапенко С. А. Business English. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / Світлана Анатоліївна Остапенко. – Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2015. – 246 с.
3. Остапенко С. А., Шуміліна І. П. Збірник граматичних вправ з дисципліни «Іноземна (англійська) мова» для студентів економічних спеціальностей / С. А. Остапенко, І. П. Шуміліна. – Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2016. – 148 с.
4. Сіяговська І. Ю. Методичні рекомендації з вивчення дисципліни «Іноземна мова» [Текст] : для студ. спец. 075 «Маркетинг» ступінь бакалавр / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. іноземних мов; І. Ю. Сіяговська. – Кривий Ріг : [ДонНУЕТ], 2017. – 375 с.
5. Economics Nowadays [Текст] : навч. посіб. Для студ. Екон. Спец. Заоч. Форма навчання / М-во освіти і науки України, Донец. нгл. Ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Каф. Інозем. Мов. ; Ф. А. Моїсєєва, О. Л. Бурдакова, О. І. Гаврилїна. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2009. – 296 с.

Допоміжна

- 1 1. Маталасова Е. Ю., Бескровная Л. В. Английский для маркетологов : учебное пособие / Е. Ю. Маталасова, Л. В. Бескровная. – Томский политехнический университет. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2012. – 125 с.
- 2 Cotton D., Falsey D., Kent S. Market Leader Business English Course Book Pre-Intermediate / David Cotton, David Falsey, Simon Kent. – England : Pearson Education Limited, 2012. – 175 p.
- 3 Farrall Cate, Lindsley Marianne. Professional English in Use: Marketing Cambridge / Cate Farrall, Marianne Lindsley. – New York, Melbourne, Madrid. Cambridge University. – 2008. – 144 p.
- 4 Mackenzie I. Professional English in Use Finance / Ian Mackenzie. – Cambridge University Press, 2006.
- 5 Mascull B. Market Leader Business English Teacher's Resource Book Pre-Intermediate / Bill Mascull. – England : Pearson Education Limited, 2012. – 216 p.
- 6 O'Brien J. English for business / Josephine O'Brien. – USA : Thomson Heinle, 2007. – 108 p.
- 7 O'Brien J. English for business / Josephine O'Brien. – USA : Thomson Heinle, 2007. – 108 p.
- 8 Raitskaya L., Cochrane S. Guide to Economics Student's book / Lilia Raitskaya, Stuart Cochrane. – Macmillan, 2007
- 9 Richardson K., Kavanagh M., Sydes J. The Business Pre-Intermediate. Student's book / Karen Richardson, Marie Kavanagh, John Sydes. – Hueber Verlag GmbH, 2008.
- 10 Rogers J. Market Leader Business English Practice File Pre-Intermediate / John RogeRichardson K., Kavanagh M., Sydes J. The Business Pre-Intermediate. Student's book / Karen Richardson, Marie Kavanagh, John Sydes. – Hueber Verlag GmbH, 2008.rs. – England : Pearson Education Limited, 2012. – 97 p.
- 10 Sylee Gore. English for Marketing & Advertising (Oxford Business English Express: Professions) / Gore Sylee. – USA. Oxford University Press. – 2008. - 80 p.

Інформаційні ресурси

- 1 Електронний словник. – Режим доступу: <http://multitran.ru>.