

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

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри іноземної
філології, українознавства та
соціально-правових дисциплін
Протокол № 1 від 26.08.2024 р.
Завідувач кафедри
_____ С. А. Остапенко

РОБОЧА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ
«ІНОЗЕМНА МОВА»

Ступінь: бакалавр

Кількість кредитів ECTS 10

Розробник: Герасименко О. Ю.,
доктор філософії

2024 – 2025 навчальний рік

1. Опис дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни
Обов'язкова (для студентів спеціальності "назва спеціальності") / вибіркова дисципліна	Обов'язкова для ЗВО спеціальності 075 «Маркетинг»
Семестр (осінній / весняний)	осінній, весняний
Кількість кредитів	5/5
Загальна кількість годин	150/150
Кількість змістових модулів	4
Лекції, годин	-
Практичні / семінарські, годин	70/80
Лабораторні, годин	-
Самостійна робота, годин	80/70
Тижневих годин для денної форми навчання:	
аудиторних	5/5
самостійної роботи студента	5,7/4,3
Вид контролю	екзамен

2. Програма дисципліни

Мета – формування необхідної комунікативної спроможності у сферах професійного та ситуативного спілкування в усній і письмовій формах; вдосконалення вмінь та навичок читання, перекладу, реферування спеціальної літератури за фахом; вироблення навичок читання та реферування наукової інформації з фаху, ведення бесіди з професійної тематики, ділового листування та роботи з комерційною документацією.

Завдання: 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;

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;

навчання підготовці до участі у наукових конференціях, семінарах, дебатах, тощо;

ознайомлення з особливостями оформлення найбільш вживаних паперів.

Предмет: іноземна (англійська) мова.

Зміст дисципліни розкривається в темах:

Тема 1. Кар'єра.

Тема 2. Компанії.

Тема 3. Продаж та реалізація товарів.

Тема 4. Професійна діяльність та вирішення поточних проблем.

Тема 5. Стрес.

Тема 6. Міжнародна торгівля та маркетинг.

Тема 7. Товари.

Тема 8. Підприємницька діяльність.

Тема 9. Планування.

Тема 10. Менеджмент.

Тема 11. Головні концепти маркетингу.

Тема 12. Вивчення ринку.

Тема 13. Як функціонує ринок.

Тема 14. Товар: основа комерції.

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 та дистрибуцію					
Тема 1. Кар'єра	20		10		10
Тема 2. Компанії	20		8		12
Тема 3. Продаж та реалізація товарів	20		12		8
Разом за змістовим модулем 1	60		30		30
Змістовий модуль 2: Презентація продукції на ринку					
Тема 4. Професійна діяльність та вирішення поточних проблем	22		10		12
Тема 5. Стрес	22		8		14
Тема 6. Міжнародна торгівля та маркетинг	22		10		12
Тема 7. Товари	24		12		12
Разом за змістовим модулем 2	90		40		50
Усього модуль 1	150		70		80
Модуль 2					
Змістовий модуль 3: Поняття про підприємницьку діяльність					
Тема 8. Підприємницька діяльність	20		10		10
Тема 9. Планування	20		10		10
Тема 10. Менеджмент	20		14		6
Разом за змістовим модулем 3	60		34		26
Змістовий модуль 4: Основи маркетингової діяльності					
Тема 11. Головні концепти маркетингу	22		12		10
Тема 12. Вивчення ринку	24		12		12

Тема 13 Як функціонує ринок	22		12		10
Тема 14 Товар: основа комерції	22		10		12
Разом за змістовим модулем 4	90		46		44
Усього модуль 2	150		80		70
Усього годин	300		150		150

4. Теми семінарських/практичних/лабораторних занять

№ з/п	Вид та тема заняття	Кількість годин
Модуль 1		
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 за кордоном. Present Continuous.	2
6.	Практичне заняття Види компаній. Present Continuous.	2
7.	Практичне заняття Структура та діяльність компаній. Артикль.	2
8.	Практичне заняття Умови успішності компанії. Артикль.	2
9.	Практичне заняття Презентація компанії. Способи вираження майбутніх дій.	2
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.	2
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.	2
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.	6
	Разом модуль 1	70
Модуль 2		
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.	6
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	4
41.	Практичне заняття Управління персоналом.. Інфінітив	2
42.	Практичне заняття Якості гарного та поганого керівника. Інфінітив.	4
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	4
47.	Практичне заняття Вивчення ринку. Дієприкметник	4
48.	Практичне заняття Види маркетингового дослідження. Дієприкметник	4
49.	Практичне заняття Адміністрування маркетингово дослідження Дієприкметникові конструкції	4
50.	Практичне заняття Сегментація ринку. Дієприкметникові конструкції	6
51.	Практичне заняття Основи сегментації ринку. Герундій	6
52.	Практичне заняття Продукція: основа комерції. Герундіальні конструкції.	4
53.	Практичне заняття Промисловий менеджмент. Герундій	6
	Разом модуль 2	80
Всього		150

5. Розподіл балів, які отримують студенти

Вид контролю: екзамен

Відповідно до системи оцінювання знань студентів ДонНУЕТ рівень сформованості компетентностей студента оцінюється у випадку проведення екзамену: впродовж семестру (50 балів) та при проведенні підсумкового контролю – екзамену (50 балів).

Оцінювання студентів протягом семестру (очна форма навчання)

№ теми практич- ного заняття	Аудиторна робота					Позааудитор- на робота	Сума балів
	Тестові завдан- ня	Виконання практичних завдань теми	Обговорен- ня теоретичних питань теми	Індиві- дуальне завдання	ПМК	Завдання для самостійного виконання	

Модуль 1							
Змістовий модуль 1							
Тема 1		0,5					0,5
Тема 2		0,5				0,25	0,75
Тема 3		0,5				0,25	0,75
Тема 4		0,5				0,25	0,75
Тема 5	1,5	0,5				0,25	2,25
Тема 6		0,5				0,25	0,75
Тема 7		0,5				0,25	0,75
Тема 8		0,25		2		0,25	2,5
Тема 9	1,5	0,5				0,25	2,25
Тема 10		0,5				0,25	0,75
Тема 11		0,5				0,25	0,75
Тема 12		0,5				0,25	0,75
Тема 13		0,25		2		0,25	2,5
Тема 14	1						1
Разом змістовий модуль 1	4	6		4	5	3	22
Змістовий модуль 2							
Тема 15		0,5				0,25	0,75
Тема 16		0,5				0,25	0,75
Тема 17		0,5				0,25	0,75
Тема 18		0,5				0,25	0,75
Тема 19	1,5	0,5				0,25	2,25
Тема 20		0,5				0,25	0,75
Тема 21		0,5				0,25	0,75
Тема 22		0,5				0,25	0,75
Тема 23		0,5		2		0,25	2,75
Тема 24	1,5	0,5				0,25	2,25
Тема 25		0,5				0,25	0,75
Тема 26		0,5				0,25	0,75
Тема 27		0,5				0,25	0,75
Тема 28		0,5				0,25	0,75
Тема 29	1,5	0,5				0,25	2,25
Тема 30		0,5				0,25	0,75
Тема 31		0,5				0,25	0,75
Тема 32		1		2		0,25	3,25
Тема 33	1,5						1,5
Разом змістовий модуль 2	6	9,5		4	4	4,5	28
Разом модуль 1							50
Модуль 2							
Змістовий модуль 3							
Тема 34		1					1
Тема 35		1				0,25	1,25
Тема 36	1,5	0,5				0,25	2,25
Тема 37		2				0,25	2,25
Тема 38	1,5	0,5				0,25	2,25

Тема 39		1				0,25	1,25
Тема 40		1				0,25	1,25
Тема 41		0,5				0,25	0,75
Тема 42		0,5		4		0,25	4,75
Тема 43	1						1
Разом змістовий модуль 3	4	8		4	5	2	23
Змістовий модуль 4							
Тема 44		1				0,25	1,25
Тема 45		2				0,25	2,25
Тема 46	1,5	0,5				0,25	2,25
Тема 47		1				0,25	1,25
Тема 48		1				0,25	1,25
Тема 49	1,5	0,5				0,25	2,25
Тема 50		2				0,25	2,25
Тема 51	1,5	0,5				0,5	2,5
Тема 52		1		4		0,25	5,25
Тема 53	1,5						1,5
Разом змістовий модуль 4	6	9,5		4	5	2,5	27
Разом модуль 2							50

**Оцінювання студентів протягом семестру
(заочна форма навчання)
Осінній семестр**

Поточне тестування та самостійна робота				Підсумко- вий тест (екзамен)	Сума в балах
Змістовий модуль 1	Індивідуальне завдання 1	Змістовий модуль 2	Індивідуальне завдання 2	50	100
15	5	20	10		

Весняний семестр

Поточне тестування та самостійна робота				Підсумко- вий тест (екзамен)	Сума в балах
Змістовий модуль 3	Індивідуальне завдання 3	Змістовий модуль 4	Індивідуальне завдання 4	50	100
20	5	15	10		

Загальне оцінювання результатів вивчення навчальної 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 ЄКТС	Національна шкала
90-100	A	5, «відмінно»
80-89	B	4, «добре»
75-79	C	
70-74	D	3, «задовільно»
60-69	E	
35-59	FX	2, «незадовільно»
0-34	F	