

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

(найменування центрального органу виконавчої влади у сфері освіти і науки)

Національний університет «Запорізька політехніка»

(повне найменування закладу вищої освіти)

Кафедра _____ іноземних мов _____

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Декан ФЕУ

Владислав Корольков



“ 30 ” * 2023 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**ОК 40 Функціональний курс іноземної мови**

підготовки	<u>бакалаврів</u>	(освітній ступінь вищої освіти)
галузі знань	<u>07 Управління та адміністрування</u>	(шифр і назва)
спеціальність	<u>075 Маркетинг</u>	(код і назва спеціальності)
освітня програма	<u>Маркетинг</u>	(назва освітньої програми)
факультет	<u>економіки та управління</u>	(назва факультету)
мова навчання	<u>державна, англійська</u>	

Робоча програма з навчальної дисципліни «Функціональний курс іноземної мови» для студентів спеціальності 075 «Маркетинг» освітня програма (спеціалізація), 075 «Маркетинг»

„ 29 ” серпня, 2023 року - 14 с.

Розробники: В.о.завідувача кафедри Жукова Н.М., старший викладач С. В. Войтенко, .

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри іноземних мов

Протокол від “ 29 ” серпня 2023 року № 1

В.о.завідувача кафедри іноземних мов (підпис) Жукова (Наталія ЖУКОВА)
 “ 29 ” серпня 2023 року (прізвище та ініціали)

Схвалено науково-методичною комісією факультету економіки і управління

Протокол від. “ 29 ” серпня 2023 року № 43

“ 29 ” серпня 2023 року Голова (підпис) ВК (Владислав КОРОЛЬКОВ)
 (прізвище та ініціали)

Узгоджено групою забезпечення освітньої програми «Маркетинг»

“ 29 ” серпня 2023 року Керівник групи (підпис) Юлія СОКОЛОВА
 (прізвище та ініціали)

*Якщо дисципліна викладається не випускною кафедрою

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань 075 «Маркетинг» (шифр і назва)	обов’язкова	
Модулів – 2	Спеціальність (освітня програма, спеціалізація) (код і назва) 075 «Маркетинг»	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 1		4-й	4-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____ (назва)		Семестр	
Загальна кількість годин - 90		8-й	8-й
		Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних -22 самостійної роботи студента - 68	Освітній ступінь: бакалавр		
		Практичні, семінарські	
		22 год.	8 год.
		Лабораторні	
		Самостійна робота	
		68 год.	82 год.
		Індивідуальні завдання: .	
Вид контролю: Контрольні роботи (КР) залік – 8 семестр			

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить: для денної форми навчання – 35%-65%, для заочної форми навчання - 7% -93%

2. Мета навчальної дисципліни

Програма навчальної дисципліни «Функціональний курс іноземної мови» за професійним спрямуванням» укладена для студентів всіх спеціальностей, які володіють іноземною мовою на рівні, який відповідає А2 - В1 за ЗЄР (Загально Європейські рекомендації щодо навчання та викладання сучасних мов).

У результаті успішного навчання за програмою даного курсу очікується підвищення рівня володіння мовою до В1+, який є перехідним між рубіжним та просунутим рівнями незалежного користувача мовою.

Програма курсу “ Функціональний курс іноземної мови” враховує сучасні тенденції у вивченні та викладанні мов і базується на таких принципах:

- інтернаціоналізм та плюрилінгвізм
- демократія та рівні права
- новизна
- прозорість та гнучкість
- варіативність
- інтеграція
- інтегроване вивчення дисципліни;
- диференційний підхід;
- комунікативна

спрямованість, формування компетентностей через діяльнісний підхід.

Загальною метою курсу “ Функціональний курс іноземної мови” є формування у студентів комунікативної компетенції, як необхідна для спілкування у знайомих ситуаціях, які зустрічаються в академічному та загально-професійному контекстах. Формування у студентів загальних та професійно-орієнтованих комунікативних мовленнєвих компетентностей (лінгвістичної, соціолінгвістичної та прагматичної) для забезпечення їхнього спілкування в знайомому академічному та професійному середовищі.

Загальні компетентності:

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК11. Здатність працювати в команді.

Спеціальні компетентності:

СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.

СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

Очікувані програмні результати навчання

RH12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

RH17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Очікується, що в результаті успішного навчання за програмою курсу, студент буде здатним спілкуватися іноземною мовою у знайомому академічному та загально-професійному середовищі, щоб: обговорювати загальні навчальні та пов'язані зі спеціалізацією питання, для того щоб досягти порозуміння; готувати публічні виступи з низки загальних питань у політичній, економічній та культурній сферах із застосуванням відповідних засобів вербальної та невербальної комунікації; знаходити нову текстову, графічну, аудіо та відео інформацію з питань, пов'язаних з загальною академічною та професійною діяльністю, що міститься в іншомовних матеріалах (як у надрукованому, так і в електронному вигляді), користуючись відповідними пошуковими методами; аналізувати інформацію з іншомовних джерел для отримання даних, необхідних для виконання загальних академічних та професійних завдань; писати іноземною мовою низку документів, необхідних для участі у міжнародних академічних заходах, програмах обміну студентами та для працевлаштування.

3. Програма навчальної дисципліни

Курс складається із двох модулів та одного самостійного змістовного модуля. Порядок, в якому модулі подано в даній Програмі не є обов'язковим та може бути змінено за рішенням викладачів курсу.

Змістовий модуль 1. Пошук і обробка інформації (Searching for and Processing Information). Презентація інформації (Presenting Information)

Тема 1. Branding. Брендинг.

Тема 2. Marketing and Competition. Маркетинг і конкуренція

Тема 3. Customer relation management. Управління відносинами з клієнтами

Тема 4. Customer Behavior. Поведінка клієнтів.

Тема 5. Marketing Research. Маркетингове дослідження.

Тема 6. Marketing Strategies. Маркетингові стратегії.

Тема 7. Campaign Assessment. Оцінка кампанії.

Тема 8. Endorsements and Sponsors. Підтримки та спонсори.

Тема 9. Marketing Enviroments. Маркетингове середовище.

Тема 10. Market Segmentation. Сегментація ринку.

Тема 11. Advertising and Marketing Ethics. Етика реклами та маркетингу.
Контрольна робота

4. Структура навчальної дисципліни

Зміст, теми	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	Лаб	інд	С.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 2. Пошук і обробка інформації (SearchingforandProcessingInformation). Презентація інформації (PresentingInformation)												
Тема 1. Branding. Брендинг.	8		2			6			1,0			8
Тема 2. Marketing and Competition. Маркетинг і конкуренція	8		2			6			0,5			7
Тема 3. Customer relation management. Управління відносинами з клієнтами	8		2			6			0.5			7
Тема 4. Customer Behavior. Поведінка клієнтів.	8		2			6			0,5			7
Тема 5. Marketing Research. Маркетингове дослідження.	8		2			6			1,0			7
Тема 6. Marketing Strategies. Маркетингові стратегії.	8		2			6			0,5			7
Тема 7. Campaign Assessment. Оцінка кампанії.	8		2			6			0,5			8
Тема 8. Endorsements and Sponsors. Підтримки та спонсори.	8		2			6			0,5			7
Тема 9. Marketing Enviroments. Маркетингове середовище.	8		2			6			0.5			8
Тема 10. Market Segmentation. Сегментація ринку.	9		2			7	7.5		1,0			8

Тема 11. Advertising and Marketing Ethics. Етика реклами та маркетингу.	9		2			7	7.5		1,5			8
Разом за 1 змістовий модуль	90		22			68	90		8			82
Разом за 8 семестр	90		22			68	90		8			82

5. Теми семінарських занять

Не передбачено програмою.

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість Годин
	Змістовий модуль 1. Пошук і обробка інформації (Searching for and Processing Information). Презентація інформації (Presenting Information)	
1.	Тема 1. Branding. Брендинг.	2
2.	Тема 2. Marketing and Competition. Маркетинг і конкуренція	2
3.	Тема 3. Customer relation management. Управління відносинами з клієнтами	2
4.	Тема 4. Customer Behavior. Поведінка клієнтів.	2
5.	Тема 5. Marketing Research. Маркетингове дослідження.	2
6.	Тема 6. Marketing Strategies. Маркетингові стратегії.	2
7.	Тема 7. Campaign Assessment. Оцінка кампанії.	2
8.	Тема 8. Endorsements and Sponsors. Підтримки та спонсори.	2
9.	Тема 9. Marketing Enviroments. Маркетингове середовище.	2
10.	Тема 10. Market Segmentation. Сегментація ринку.	2
11.	Тема 11. Advertising and Marketing Ethics. Етика реклами та маркетингу	2
	Разом	22

7. Теми лабораторних занять

Не передбачено програмою.

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Змістовий модуль 1. Пошук і обробка інформації (SearchingforandProcessingInformation). Презентація інформації (PresentingInformation) Читання великих об'ємів рекомендованої літератури Перегляд відеоматеріалів, прослуховування радіо програм, рекомендованих викладачем курсу Ведення читацького щоденника (часопису) Ведення обліку навчальної та спеціальної професійної лексики Складання конспектів та звітів, базованих на матеріалах, пов'язаних з навчанням та майбутньою спеціальністю Пошук та опрацювання інформації для презентації Організація вступу до презентації: визначення мети та завдань презентації, підготовка засобу привертання уваги аудиторії Пошук інформації та підготовка її графічної репрезентації; підготовка усної та письмової інтерпретації графічної інформації Дизайн та організація тексту на слайдах Аналіз відео виступів online (структура, лінгвістичні та нелінгвістичні засоби комунікації, організація матеріалу, використання наочності, відповіді на питання слухачів, організування дискусії) Підготовка до виступу (індивідуального та групового)	68
	Разом	68

9. Індивідуальні завдання

Не передбачено програмою.

10. Методи навчання

Методи навчання визначають способи цілеспрямованої реалізації навчального процесу, тобто взаємопов'язаної діяльності викладача та студентів, які спрямовано на розв'язання навчально-виховних завдань.

Використовуються такі методи навчання:

- усний виклад матеріалу (розповідь, пояснення);
- бесіда;
- метод вправ;
- робота з підручником
- пошук інформації в Інтернеті
- спілкування з носіями мови (за наявності такої можливості).

11. Очікувані результати навчання з дисципліни

Програмні результати навчання	Очікувані результати навчання з дисципліни
РН12 Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і	Здатність писати іноземною мовою низку документів, необхідних для участі у міжнародних академічних заходах, програмах обміну студентами та для працевлаштування. Здатність відповідати на питання слухачів та

самокритичним.	приймати участь у обговоренні. Здатність до самостійного пошуку та опрацювання інформації для проведення дослідження, визначення мети та завдань дослідження. Демонструвати вміння користуватись необхідними сигнальними лінгвістичними засобами під час усного виступу; Відповідати на питання слухачів щодо змісту та форми представлення інформації; реагувати на незручні питання, організовувати обговорення теми виступу, користуючись відповідними лінгвістичними засобами.
РН 17 Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології	Здатність спілкуватися іноземною мовою у знайомому академічному та загально-професійному середовищі Здатність до читання літератури за фахом, отримувати загальну та конкретну інформацію з текстів навчального та професійного змісту, ефективно користуючись різними стратегіями читання; Вгадувати значення незнайомих слів, що містяться у писаних текстах та усних виступах (розмовах) навчального та професійного змісту, користуючись контекстними підказками та лінгвістичними засобами; Здатність до пошуку інформації та підготовка її графічної презентації, усна та писемна презентація графічної інформації, планування, структурування, логічне поєднання частин інформації, аргументів для підтримки та розвитку теми дослідження. Готувати та представляти правильно структуровані усні виступи професійного змісту, користуючись відповідними лінгвістичними та нелінгвістичними засобами комунікації. Вміти логічно та зв'язно організовувати інформацію, пов'язану з типовими навчальними та професійними темами для подальшого усного представлення, користуючись відповідними мовними засобами Демонструвати знання достатньої кількості доречних слів та термінів, необхідних для представлення інформації з обраної теми, пов'язаної з майбутньою професією, та вміння їх правильно використовувати під час усного виступу.

12.Засоби оцінювання

При організації навчального процесу в НУЗП передбачено проведення контрольних заходів, які включають у себе *вхідний, поточний, рубіжний та семестровий* контроль.

Вхідний контроль (Placement assessment: formative – summative) має вигляд діагностичного (вхідного) тестуваннята передбачає з'ясування рівня володіння студентами базовими знаннями, вміннями і навичками, їхньої готовності до сприймання нового матеріалу (multiple-choice, interview). За результатами вхідного тестування викладач вносить корективи в організацію навчального процесу, обирає форми індивідуальної роботи, ухвалює рішення щодо технологій групового навчання.

Поточний контроль (Continuous assessment: formative – summative) здійснюється під час практичних занять. Поточний вид контролю має на меті з'ясувати успішність засвоєння навчального матеріалу. На підставі його результатів оперативно вносяться корективи в навчальний процес, визначаються напрями індивідуальної колекційної роботи зі студентами, проводиться педагогічна діагностика чинників складностей.

Рубіжний контроль (Interim assessment: formative – summative) – це контроль знань студентів після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни. Другий рубіжний контроль проводиться за допомогою модульної контрольної роботи.

Результати рубіжного контролю виставляються за 100-бальною шкалою.

За підсумками першого та другого рубіжного (модульного) контролю формується підсумкова оцінка знань студентів, яка оголошується до початку екзаменаційної сесії. Під час екзаменаційної сесії студенти, які бажають підвищити оцінку за підсумками рубіжного контролю, складають залік.

Підсумкова оцінка виставляється за 100-бальною.

Форми контролю:

- усне опитування студентів (Interviewing);
- рубіжний контроль (Interim assessment);
- залік (Credit – multiple-choice for checking listening comprehension.)

Змістовий модуль 1 Пошук і обробка інформації (Searching for and Processing Information) Презентація інформації (Presenting Information)

Поточний контроль

Тести для перевірки навичок читання/аудіювання таких типів:

- множинного вибору (multiple choice)
- позначення речень, як таких, що відповідають/не відповідають змісту (вірно/невірно) або таких, що взагалі не містять інформації з прочитаного чи прослуханого тексту (not given)

- доповнення речення: заповнення пробілів, підбирання закінчення речення до його початку
- правильне розташування слів у реченні (ordering)
- знаходження відповідності (matching) (абзаців тексту до заголовків, термінів до їх визначень)

Підсумковий контроль:

Контрольна робота

13. Критерії оцінювання

Залік

Поточне тестування та самостійна робота												Сума	
Змістовий модуль 1													
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	100
9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	
T8	T9	T10	T11										
9	9	9	10										

T1, T2 ... T9 – теми змістових модулів.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
60 – 100	60 – 100	зараховано
1-59	незадовільно	не зараховано

14. Методичне забезпечення

1. Методичні вказівки для самостійної роботи студентів з дисципліни “Англійська мова професійного спрямування” за темою "Marketing" для спеціальностей “Маркетинг”, “Організація торгівлі та комерційна логістика ” денної форми навчання/ Укл.: Т.М.Суворова– Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2023. – 26 с.

15. Рекомендована література

Базова

1. V.Evans, J.Dooley, Craig Vickers. Career Paths. Sales and Marketing.-Book 3 -Express Publishing, 2016.-120p.
2. Кострицька С.І., Зуєнок І.І., Швець О.Д, Поперечна Н.В.. Англійська мова для навчання і роботи: підручник для студ. вищ. навч. закл.: у 4 т. Т. 1. Спілкування в соціальному, академічному та професійному середовищах = *EnglishforStudyandWork: Coursebookin 4 books. Book 1 SocialisinginAcademicand Professional Environment* / С.І. Кострицька, І.І. Зуєнок, О.Д. Швець, Н.В. Поперечна ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ : НГУ, 2015. – 162 с.
3. Ягельська Н.В. Європейський мовний портфель для економістів (Проект). – К.: Ленвіт, 2004. – 56 с.
4. Comfort, J. (1996) *EffectiveTelephoning*.Oxford: OxfordUniversityPress. – 126 p.
5. Cottrell S. (1999) *TheStudySkillsHandbook*. London: MacmillanPressLtd.–145 p.
6. Ek, J.A. van, J.L.M.Trim (2001) *Vantage*. Cambridge: CambridgeUniversityPress. – 187 p.
7. Ellis, M. andNinaO’Driscoll (1992) *Socialising*. Longmann. – 129 p.
8. Oxford: MacmillanEducation – 128 p.
9. Evans, V. (1998) *SuccessfulWriting*.Blackpill: Express Publishing. – 116 p.
10. DagmarMalíková, Mgr. JanaMalíková. A *PracticalEnglishHandbookforBachelorStudents*.BrnoUniversityofTechnology, FacultyofElectricalEngineeringandCommunicationDepartmentofLanguages-PhDr. -2016. -63p.
11. *QuickPlacementTest*(2001) Oxford: OxfordUniversityPress. – 26 p.
12. Holett, V. (2001) *BusinessBasics*. Oxford: OxfordUniversityPress.
13. Morgan, T. and J. Wilson*FocusonAcademicSkillsfor IELTS*. Modules A-D
14. Brieger N., Comfort J. (1992) *LanguageReferenceforBusinessEnglish*.PrenticeHallInternational.
15. Comfort J. (1995) *Effectivepresentations*Oxford: OxfordUniversityPress.
16. Cotton D., Robbins S. (1998) *BusinessClass.Unit 4*.Longman
17. Puckering H. (2009) *EffectivePresentationSkills*.

18. Klymenko L. (2014) English for presentations practical courses syllabus. The National Bank of Ukraine.
19. Ekvan J.A., Trim J.L.M. (1991) Threshold. – CUP.
20. Strutt R. (1995) *Longman Business English*. Longman.
21. Badger I. English for work. *Everyday Business English* (with Audio CD) / Ian Badger. – Longman, 2003. – 90 p.
22. Bly Robert W. *Letter Writing Handbook*. Webster's New World. – Indiana: Wiley Publishing, Inc., 2004. – 603 p.
23. Pile Louise. E-mailing. *Business Communication Skills*. – Delta Publishing, 2004. – 64 p.
24. Amos Julie-Ann. *Pass that job interview*. – Oxford: How to books, 2009. – 92 p.
25. *Cambridge English for Job-hunting* (with Audio-CD) / Colm Downes. – Cambridge University Press. – 2nd ed., reprinted. – 2009. – 112 p.
26. Farr Michael. *The Quick Resume & Cover Letter Book: Write and Use an Effective Resume in Only One Day*. – Jist Works, 2007. – 404 p.
27. *How to Write a Great CV: Discover What Interviewers Are Looking For, Focus on Your Strengths and Perfect Your Presentation* / Paul McGee. – How To Books. – 2nd ed., illustrated. – 2006. – 176 p.

Texts from textbooks, registration/application forms, forum posts, comments, newsletters, newsletter articles, e-mails, instructions, notices, advertisements, announcements, assessment requirements, telephone conversations, audio-video internet resources and media resources

Допоміжна

1. Azar, B.S (1999) *Understanding and Using English Grammar*. New York: Pearson Education. – 437 p.
2. Murphy R., *English Grammar in Use*. CEF Level: B1 Intermediate - B2 High Intermediate. Cambridge University Press.
3. O'Connell, *Focus on IELTS*, Students' book, Teacher's book, Units 1-4 116 p.
4. Evans, V. & Scott, S. (2002) *Listening and Speaking Skills* (For the revised Cambridge)
5. Evans, V. (1998) *Practice Exam Paper 2*. (For the revised Cambridge)
6. Evans, V. (1998) *Practice Exam Paper 3*. (For the revised Cambridge)
7. Moon J. (2002) *The module and programme development handbook*. A practical guide to linking levels, learning outcomes, assessment. – Kogan Page Ltd.

15. Інформаційні ресурси

1. [Electronicresource]. – Access mode: [www.skillsyouneed.com/presentation - skills/](http://www.skillsyouneed.com/presentation-skills/)
2. [Electronicresource]. – Access mode: [www.mindtools.com/pages/articles/newC S_96.htm](http://www.mindtools.com/pages/articles/newC_S_96.htm)
3. [Electronicresource]. – Access mode: kent.ac.uk/careers/presentationskills
4. [Electronicresource]. – Access mode: www.lynda.com/Design-Business-tutorials/Running-Design-Business/Presentation-Skills/
5. [Electronicresource]. – Access mode: <http://www.inc.com/peter-economy/3-awesome-ted-talks-that-will-make-you-a-better-person.html>
6. [Electronicresource]. – Access mode: <http://www.businessdictionary.com/definition/assistant-manager.html>
7. [Electronicresource]. – Access mode: <http://jobsearch.about.com/od/coverlettersamples> ,
8. <http://jobsearch.about.com/od/jobsearchglossary/g/resume1.htm>
9. [Electronicresource]. – Access mode: <https://targetjobs.co.uk/careers-advice/applications-and-cvs>
10. [Electronicresource]. – URL: <https://targetjobs.co.uk/careers-advice/job-descriptions>
11. [Electronicresource]. – Access mode: [http://www.media-partners.com/interviewing_training_videos/more than a gut feeling iv.htm](http://www.media-partners.com/interviewing_training_videos/more_than_a_gut_feeling_iv.htm)
12. <http://www.kent.ac.uk/careers/applicn.htm#Selection>
13. <http://www.kent.ac.uk/careers/IntVid.htm#applications><http://www.kent.ac.uk/careers/tests/mathstest2.htm>
14. [Electronicresource]. – Access mode : <http://jobsearch.about.com/od/interviewsnetworking/a/videointerview.htm>
15. [Electronicresource]. – Access mode: https://www.hse.ru/data/2014/03/18/1332548147/motivationletter_checklist.pdf

_____, 2018
рік