

**Автономная некоммерческая организация высшего образования  
«МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ»**

Департамент иностранных языков и перевода

**УТВЕРЖДАЮ**

**Ректор**

Международной академии бизнеса и  
управления

**Е.В. Добренькова**

«21» марта 2024 г.

**ОДОБРЕНО**

**Учёным советом**

Международной академии бизнеса и  
управления

(протокол № 5 от «14» марта 2024 г.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

дисциплины

**«ЯЗЫК ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ (ПЕРВЫЙ ИНОСТРАННЫЙ  
ЯЗЫК)»**

Направление подготовки: 45.05.01 «Перевод и переводоведение»

Направленность (профиль): «Лингвистическое обеспечение  
межгосударственных отношений»

Уровень специалитета

Набор  
2024 г.

Автор(ы):

А.В. Кудрявцев, старший научный сотрудник департамента иностранных языков и перевода, кандидат исторических наук, доцент

А.А. Сорокина, преподаватель департамента иностранных языков и перевода

Ответственный за выпуск:

С.В. Шермазанова, руководитель департамента иностранных языков и перевода, кандидат социологических наук, доцент

Программа одобрена на заседании Департамента иностранных языков и перевода (протокол от «12» марта 2024 г. № 4)

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цель и задачи дисциплины
2. Планируемые результаты обучения
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы
4. Объем дисциплины. Распределение объема дисциплины по видам работ
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся
7. Материалы оценивания результатов обучения по дисциплине
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы и иных источников
9. Материально-техническое обеспечение

### **1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ**

Основной целью освоения учебной дисциплины Б1.В.ДВ.01.01 «Язык делового общения (первый иностранный язык)» является приобретение обучающимися практических знаний, умений и навыков для формирования компетенции ПК-2 – «Способен осуществлять письменный перевод типовых официально-деловых документов».

Необходимость (актуальность) изучения учебной дисциплины в рамках основной профессиональной образовательной программы по специальности 45.05.01 «Перевод и переводоведение» обусловлена необходимостью формирования у студентов навыков иноязычной коммуникации и стратегий иноязычного общения.

Эффективное освоение учебной дисциплины «Язык делового общения (первый иностранный язык)» базируется на знаниях и умениях, полученных обучающимися ранее в ходе освоения базового программного материала учебных дисциплин «Практический курс первого иностранного языка», «Практический курс второго иностранного языка» а также в ходе изучения общелингвистических, социально-экономических дисциплин и страноведения.

**Цель** данной учебной дисциплины – формирование и совершенствование иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции, направленной на общение в условиях деловой среды, а также на развитие у учащихся практических навыков использования английского языка в сфере бизнеса и экономики.

На достижение поставленной цели направлено решение следующих **задач**:

- **практическая:** развитие межкультурной компетенции, в том числе умения участвовать в межкультурной коммуникации, учитывая особенности других деловых культур;

- **образовательная:** углубление эрудиции и подготовка к деятельности на рынке переводческих услуг; формирование умений наблюдать, сопоставлять, анализировать речевые и языковые факты, делать обобщения и выводы;

- **воспитательная:** формирование у студентов способности к личному и профессиональному самоопределению, высокого профессионализма в работе, ответственности за свой труд, стойких этических навыков, привитие им стремления постоянно повышать свою квалификацию и расширять свой общекультурный кругозор.

## 2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование результатов обучения, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Результаты обучения,  
соотнесенные с общими результатами освоения образовательной программы

Наименование категории (группы) компетенции	Код компетенции	Результаты освоения (наименование компетенции)	Код и наименование индикатора достижения	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
Профессиональная	ПК-2	Способен осуществлять письменный перевод типовых официально-деловых документов.	<p><b>ПК-2.1.</b> Выполняет межъязыковой письменный перевод текста с использованием переводческих трансформаций и соответствий.</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. особенности перевода официально-деловых документов;</li> <li>2. основы общей теории и практики перевода.</li> </ol> <p><b>Уметь:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. применять переводческие трансформации для достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении всех видов перевода;</li> <li>2. правильно использовать минимальный набор переводческих соответствий, достаточный для качественного перевода;</li> <li>3. выполнять поиск аналогичных текстов в справочной, специальной литературе;</li> <li>4. переводить с одного языка на другой письменно.</li> </ol> <p><b>Владеть:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. навыком осуществления межъязыкового письменного перевода текста, включая типовые официально-деловые документы;</li> <li>2. стратегии поиска аналогичных текстов по заданной тематике и (или) шаблонов.</li> </ol>
			<p><b>ПК-2.2.</b> Применяет правила построения текстов на рабочих языках с</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. варианты и социолекты рабочих языков переводчика;</li> <li>2. терминологию предметной области, а</li> </ol>

			<p>учетом их жанровой принадлежности</p>	<p>также ситуационные речевые клише;</p> <p>3. маркеры речевой характеристики человека на всех уровнях языка.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>1. сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного текста;</p> <p>2. распознавать лингвистические маркеры социальных отношений и адекватно их использовать (формулы приветствия, прощания, эмоциональное восклицание).</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком адекватного применения правил построения текстов на рабочих языках для достижения их связности, последовательности, целостности на основе композиционно-речевых форм;</p> <p>2. способностью владеть всеми регистрами общения; официальным, неофициальным, нейтральным.</p>
--	--	--	--	---

### **3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Дисциплина «Язык делового общения (первый иностранный язык)» является базовой дисциплиной Б1.В.ДВ.01.01.

Изучение дисциплины Б1.В.ДВ.01.01 «Язык делового общения (первый иностранный язык)» опирается на знания, навыки и умения, получаемые студентами в ходе изучения базовых и вариативных дисциплин, таких как: «Практический курс первого иностранного языка», «Практический курс второго иностранного языка», «Практикум по культуре речевого общения первого иностранного языка», «Практический курс перевода первого иностранного языка», и др.

Дисциплина изучается на 5 курсе в 9, 10 семестре по очной форме обучения.

### **4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ**

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 5 зачетных единиц (ЗЕ), 180 академических часов.

Таблица 2

**Распределение объема дисциплины по видам работ  
по очной форме обучения**

Виды работ	Все го час ов	Часы по семестрам	Часы по семестрам
		9	10
<b>Контактная (аудиторная) работа обучающихся с преподавателем</b>	<b>96</b>	<b>32</b>	<b>64</b>
в том числе			
Лекции (Л)	-	-	-
Семинары (С)	-	-	-
Практические занятия (ПЗ)	96	32	64
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	44	38	6
<b>Контроль самостоятельной работы (КСР)</b>	4	2	2
<b>Форма аттестационного испытания промежуточной аттестации, кол-во часов</b>		Диф. зачет	Экзамен

**5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ  
ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ)**

**5.1. Распределение учебного времени по темам  
и видам учебных занятий**

Таблица 3.1

*Распределение учебного времени по темам и видам учебных занятий  
(очная форма обучения)*

1	Наименование раздела/ темы	Трудоёмкость дисциплины, час.						Самостоятельная работа (ч)	Форма текущего контроля успеваемости <sup>1</sup> , промежуточной аттестации	Код индикатора достижения компетенции
		трудоёмкость (ч)	Контактная работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем по видам учебных занятий				Контроль самостоятельной работы (КСР)			
			Лекции (ч)		Практические (семинары или лабораторные занятия) (ч)					
			все го	П П	все го	П П				
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
<b>9 семестр</b>										
1	<b>Тема 1.</b> Введение в экономику				8			8	О, Т, К	ПК-2.1; ПК-2.2
2	<b>Тема 2.</b> Формы собственности в бизнесе				8			10	О, Т, К	ПК-2.1; ПК-2.2
3	<b>Тема 3.</b> Внутренняя среда и организационная структура бизнеса				8			10	О, Т, К	ПК-2.1; ПК-2.2
4	<b>Тема 4.</b> Менеджмент как наука и практика управления				8		2	10	О, Т, К	ПК-2.1; ПК-2.2
	Форма аттестационного испытания промежуточной аттестации			зачет						
5	Итого в семестре	72			32		2	38		
<b>10 семестр</b>										
6	<b>Тема 5.</b> Бренд и бренд менеджмент	18			16			2	О, Т, К	ПК-2.1; ПК-2.2
7	<b>Тема 6.</b> Жизненный цикл товара (PLC)	18			16			2	О, Т, К	ПК-2.1; ПК-2.2

<sup>1</sup> Формы текущего контроля успеваемости: курсовые работы (КР), контрольные работы (К), опрос (О), тестирование (Т), коллоквиум (Кол), эссе (Эс), реферат (Реф), диспут (Д) и др.



1	Наименование раздела/ темы	Трудоемкость дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости <sup>1</sup> , промежуточной аттестации	Код индикатора достижения компетенции	
		трудоёмкость (ч)	Контактная работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем по видам учебных занятий				Самостоятельная работа (ч)			
			Лекции (ч)		Практические (семинары или лабораторные занятия) (ч)					Контроль самостоятельной работы (КСР)
			все го	П П	все го	П П				
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
8	<b>Тема 7.</b> Маркетинг	17			16			1	О, Т, К	ПК-2.1; ПК-2.2
9	<b>Тема 8.</b> Практикум деловой коммуникации	19			16		2	1	О, Т, К	ПК-2.1; ПК-2.2
	Форма аттестационного испытания промежуточной аттестации	36	Экзамен							
	Итого в семестре	108			64		2	6		
	Всего по дисциплине	180			96		4	44		

## 5.2. Содержание дисциплины и рекомендации по изучению тем

### Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Introduction to Economics.

Основные понятийные категории экономики и профессиональная лексика, обслуживающая данные категории.

Понятие бизнеса, классификация бизнеса, основные критерии ведения бизнеса.

Различия между целями ведения бизнеса и задачами достижения данных целей.

Доход и прибыль; классификация видов затрат.

Грамматические упражнения на применение Passive Voice.

Ситуативные кейсы по теме, упражнения, переводы, устные презентации.

Aims – targets – objectives / objective tree. Revenues vs profit.

General breakdown of costs.

### **Практическое занятие** (формы обучения – очная)

**Цели:** формирование и совершенствование иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции, направленной на общение в условиях деловой среды, а также на развитие у учащихся практических навыков использования английского языка в сфере бизнеса и экономики.

**Задача лексического аспекта** дисциплины – освоение массива профессиональной лексики в рамках изучаемого учебного материала на ситуационной основе и на примерах применения различных грамматических конструкций. Раскрытие перед учащимися экономического смысла основных профессиональных терминов.

**Задача грамматического аспекта** дисциплины – выработка рецептивных и продуктивных навыков владения грамматикой современного делового языка и достижение автоматизированного владения этими навыками в письменной и устной речи.

### **СОДЕРЖАНИЕ:**

#### *1. Лексика:*

- основные понятийные категории экономики и профессиональная лексика, обслуживающая данные категории.

#### *2. Грамматика:*

- грамматические особенности применения Passive Voice (страдательный залог);
- основные виды страдательного залога в английском языке.

### **ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ:**

1. Обсуждение заявленных вопросов по теме занятия. Ответы на вопросы преподавателя.

2. Совместное выполнение заданий, их обсуждение.

3. Проверка выполнения домашнего задания по грамматическому материалу: тренировочных упражнений на иностранном языке.

4. Проверка выполнения домашнего задания по лексике: усвоения новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

5. Проверка письменных и устных докладов и сообщений;

6. Подведение итогов занятия, выставление оценок, индивидуальные рекомендации.

7. **Задание на самостоятельную работу:** подготовка домашнего задания по грамматическому материалу: выполнение тренировочных

упражнений на иностранном языке. (Задания: ответьте на вопросы; переведите слова и словосочетания на русский язык и найдите, где они используются в тексте; переведите слова и словосочетания на английский язык и используйте их в предложениях; используя текст, докажите следующее; подумайте и ответьте; согласитесь или не согласитесь с высказываниями; закончите предложения, используя текст; используя данные слова, перескажите текст; найдите в тексте предложения по темам; отметьте, верно ли высказывание; вставьте недостающее слово; выберите из нескольких вариантов правильный; подберите к словам из левой колонки слова из правой.); подготовка домашнего задания по лексике: заучивание новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

### **Рекомендации по выполнению заданий для самостоятельной работы и подготовке к практическому занятию**

При подготовке к практическим занятиям, руководствуясь планом и списком рекомендуемой литературы, необходимо изучить тему так, чтобы по каждому из предложенных вопросов обучающийся мог дать развернутый, обстоятельный ответ. Последующая практическая подготовка предусматривает обсуждение вопросов, выносимых на практические занятия.

При выборе учебника или учебного пособия следует исходить из того, учтены ли в нем требования федерального государственного стандарта высшего образования. Предпочтение отдается тем изданиям, в аннотации к которым прямо указано, что они написаны в соответствии с этим документом.

Основными методами интенсификации, индивидуализации и активизации аудитории являются: дискуссии по разбору конкретных ситуаций, обсуждение проблемных вопросов, индивидуальные задания и др.

## **Тема 2. ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В БИЗНЕСЕ**

Формы собственности в бизнесе. Классификация форм собственности.

Виды ответственности и понятие инкорпорированности (Incorporated /unincorporated business); Характеристики различных видов собственности в бизнесе , др.

Ситуативные кейсы по теме, упражнения, переводы, устные презентации.

Limited / unlimited liability.

Incorporated / unincorporated business; (Sole trader / Sole proprietor – Partnership – Private limited company / Public limited company; Matrix forms - Joint Venture, Limited liability company (LLC).

**Практическое занятие**  
(формы обучения – очная)

**Цели:** формирование и совершенствование иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции, направленной на общение в условиях деловой среды, а также на развитие у учащихся практических навыков использования английского языка в сфере бизнеса и экономики.

**Задача лексического аспекта** дисциплины – освоение массива профессиональной лексики в рамках изучаемого учебного материала на ситуационной основе и на примерах применения различных грамматических конструкций. Раскрытие перед учащимися экономического смысла основных профессиональных терминов.

**Задача грамматического аспекта** дисциплины – выработка рецептивных и продуктивных навыков владения грамматикой современного делового языка и достижение автоматизированного владения этими навыками в письменной и устной речи.

## СОДЕРЖАНИЕ:

### 1. Лексика:

- основные понятийные категории экономики и профессиональная лексика, обслуживающая данные категории.

### 2. Грамматика:

- грамматические особенности согласования времен в стандартных экономических текстах;
- косвенная речь.

## ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ:

1. Обсуждение заявленных вопросов по теме занятия. Ответы на вопросы преподавателя.

2. Совместное выполнение заданий, их обсуждение.

3. Проверка выполнения домашнего задания по грамматическому материалу: тренировочных упражнений на иностранном языке.

4. Проверка выполнения домашнего задания по лексике: усвоения новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

5. Проверка письменных и устных докладов и сообщений;

6. Подведение итогов занятия, выставление оценок, индивидуальные рекомендации.

7. **Задание на самостоятельную работу:** подготовка домашнего задания по грамматическому материалу: выполнение тренировочных упражнений на иностранном языке. (**Задания:** ответьте на вопросы; переведите слова и словосочетания на русский язык и найдите, где они используются в тексте; переведите слова и словосочетания на английский язык и используйте их в предложениях; используя текст, докажите следующее; подумайте и ответьте; согласитесь или не согласитесь с высказываниями; закончите предложения, используя текст; используя данные слова, перескажите текст; найдите в тексте предложения по темам; отметьте, верно

ли высказывание; вставьте недостающее слово; выберете из нескольких вариантов правильный; подберите к словам из левой колонки слова из правой.); подготовка домашнего задания по лексике: заучивание новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

### **Рекомендации по выполнению заданий для самостоятельной работы и подготовке к практическому занятию**

При подготовке к практическим занятиям, руководствуясь планом и списком рекомендуемой литературы, необходимо изучить тему так, чтобы по каждому из предложенных вопросов обучающийся мог дать развернутый, обстоятельный ответ. Последующая практическая подготовка предусматривает обсуждение вопросов, выносимых на практические занятия.

При выборе учебника или учебного пособия следует исходить из того, учтены ли в нем требования федерального государственного стандарта высшего образования. Предпочтение отдается тем изданиям, в аннотации к которым прямо указано, что они написаны в соответствии с этим документом.

Основными методами интенсификации, индивидуализации и активизации аудитории являются: дискуссии по разбору конкретных ситуаций, обсуждение проблемных вопросов, индивидуальные задания и др.

### **Тема 3. ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В БИЗНЕСЕ. КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ**

Понятия плоского и пирамидального / централизованного и децентрализованного принципов построения бизнеса; Классификация различных видов внутренней структуры построения бизнеса (divisional structure / matrix structure).

Organizational structure of business; Flat / pyramidal business structure; centralized and decentralized business; chain of command, span of control, empowerment, delegation.

#### **Практическое занятие** (формы обучения – очная)

**Цели:** формирование и совершенствование иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции, направленной на общение в условиях деловой среды, а также на развитие у учащихся практических навыков использования английского языка в сфере бизнеса и экономики.

**Задача лексического аспекта дисциплины** – освоение массива профессиональной лексики в рамках изучаемого учебного материала на ситуационной основе и на примерах применения различных грамматических конструкций. Раскрытие перед учащимися экономического смысла основных профессиональных терминов.

**Задача грамматического аспекта** дисциплины – выработка рецептивных и продуктивных навыков владения грамматикой современного делового языка и достижение автоматизированного владения этими навыками в письменной и устной речи.

## **СОДЕРЖАНИЕ:**

### *1. Лексика:*

- основные понятийные категории экономики и профессиональная лексика, обслуживающая данные категории.

### *2. Грамматика:*

- грамматические особенности применения герундия и отглагольных существительных.

## **ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ:**

1. Обсуждение заявленных вопросов по теме занятия. Ответы на вопросы преподавателя.

2. Совместное выполнение заданий, их обсуждение.

3. Проверка выполнения домашнего задания по грамматическому материалу: тренировочных упражнений на иностранном языке.

4. Проверка выполнения домашнего задания по лексике: усвоения новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

5. Проверка письменных и устных докладов и сообщений;

6. Подведение итогов занятия, выставление оценок, индивидуальные рекомендации.

7. **Задание на самостоятельную работу:** подготовка домашнего задания по грамматическому материалу: выполнение тренировочных упражнений на иностранном языке. (*Задания:* ответьте на вопросы; переведите слова и словосочетания на русский язык и найдите, где они используются в тексте; переведите слова и словосочетания на английский язык и используйте их в предложениях; используя текст, докажите следующее; подумайте и ответьте; согласитесь или не согласитесь с высказываниями; закончите предложения, используя текст; используя данные слова, перескажите текст; найдите в тексте предложения по темам; отметьте, верно ли высказывание; вставьте недостающее слово; выберите из нескольких вариантов правильный; подберите к словам из левой колонки слова из правой.); подготовка домашнего задания по лексике: заучивание новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

## **Рекомендации по выполнению заданий для самостоятельной работы и подготовке к практическому занятию**

При подготовке к практическим занятиям, руководствуясь планом и списком рекомендуемой литературы, необходимо изучить тему так, чтобы по

каждому из предложенных вопросов обучающийся мог дать развернутый, обстоятельный ответ. Последующая практическая подготовка предусматривает обсуждение вопросов, выносимых на практические занятия.

При выборе учебника или учебного пособия следует исходить из того, учтены ли в нем требования федерального государственного стандарта высшего образования. Предпочтение отдается тем изданиям, в аннотации к которым прямо указано, что они написаны в соответствии с этим документом.

Основными методами интенсификации, индивидуализации и активизации аудитории являются: дискуссии по разбору конкретных ситуаций, обсуждение проблемных вопросов, индивидуальные задания и др.

## **Тема 4. СОЗДАНИЕ РЕКЛАМНЫХ ТЕКСТОВ**

Сущность, цели и задачи менеджмента.

Менеджмент процессов и персонала.

Понятие иерархии потребностей А.Маслоу; Д. Макгрегор и его теории X и Y менеджмента; Каору Ишикава и менеджмент качества.

Системы менеджмента на основе MBWA и MBO менеджмент.

Ситуативные кейсы по теме, упражнения, переводы, устные презентации.

A.Maslow's Hierarchy of needs; Total Quality Management – Kaoru Ishikawa and TQM management.

### **Практическое занятие** (формы обучения – очная)

**Цели:** формирование и совершенствование иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции, направленной на общение в условиях деловой среды, а также на развитие у учащихся практических навыков использования английского языка в сфере бизнеса и экономики.

**Задача лексического аспекта** дисциплины – освоение массива профессиональной лексики в рамках изучаемого учебного материала на ситуационной основе и на примерах применения различных грамматических конструкций. Раскрытие перед учащимися экономического смысла основных профессиональных терминов.

**Задача грамматического аспекта** дисциплины – выработка рецептивных и продуктивных навыков владения грамматикой современного делового языка и достижение автоматизированного владения этими навыками в письменной и устной речи.

### **СОДЕРЖАНИЕ:**

#### *1. Лексика:*

- основные понятийные категории экономики и профессиональная лексика, обслуживающая данные категории.

## 2. Грамматика:

- условные предложения; типы условных предложений;
- условные предложения с применением конструкции Unless.

### **ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ:**

1. Обсуждение заявленных вопросов по теме занятия. Ответы на вопросы преподавателя.

2. Совместное выполнение заданий, их обсуждение.

3. Проверка выполнения домашнего задания по грамматическому материалу: тренировочных упражнений на иностранном языке.

4. Проверка выполнения домашнего задания по лексике: усвоения новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

5. Проверка письменных и устных докладов и сообщений;

6. Подведение итогов занятия, выставление оценок, индивидуальные рекомендации.

7. **Задание на самостоятельную работу:** подготовка домашнего задания по грамматическому материалу: выполнение тренировочных упражнений на иностранном языке. (*Задания:* ответьте на вопросы; переведите слова и словосочетания на русский язык и найдите, где они используются в тексте; переведите слова и словосочетания на английский язык и используйте их в предложениях; используя текст, докажите следующее; подумайте и ответьте; согласитесь или не согласитесь с высказываниями; закончите предложения, используя текст; используя данные слова, перескажите текст; найдите в тексте предложения по темам; отметьте, верно ли высказывание; вставьте недостающее слово; выберите из нескольких вариантов правильный; подберите к словам из левой колонки слова из правой.); подготовка домашнего задания по лексике: заучивание новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

### **Рекомендации по выполнению заданий для самостоятельной работы и подготовке к практическому занятию**

При подготовке к практическим занятиям, руководствуясь планом и списком рекомендуемой литературы, необходимо изучить тему так, чтобы по каждому из предложенных вопросов обучающийся мог дать развернутый, обстоятельный ответ. Последующая практическая подготовка предусматривает обсуждение вопросов, выносимых на практические занятия.

При выборе учебника или учебного пособия следует исходить из того, учтены ли в нем требования федерального государственного стандарта высшего образования. Предпочтение отдается тем изданиям, в аннотации к которым прямо указано, что они написаны в соответствии с этим документом.



Основными методами интенсификации, индивидуализации и активизации аудитории являются: дискуссии по разбору конкретных ситуаций, обсуждение проблемных вопросов, индивидуальные задания и др.

## **Тема 5. БРЕНД И БРЕНД МЕНЕДЖМЕНТ**

Сущность и понятие и бренда. Брендинг как важнейшая составная часть маркетинговой деятельности.

Преимущества сильных брендов.

Понятие, сущность и цели бренд менеджмента; Бренд-франшиза; стоимость бренда и наиболее дорогостоящие мировые бренды. Понятие BCG анализа, разработанного и внедренного компанией Boston Consulting Group.

Ситуативные кейсы по теме, упражнения, переводы, устные презентации.

Theory of Brand Management; brand value brand franchise; BCG analysis.

### **Практическое занятие** (формы обучения – очная)

**Цели:** формирование и совершенствование иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции, направленной на общение в условиях деловой среды, а также на развитие у учащихся практических навыков использования английского языка в сфере бизнеса и экономики.

**Задача лексического аспекта** дисциплины – освоение массива профессиональной лексики в рамках изучаемого учебного материала на ситуационной основе и на примерах применения различных грамматических конструкций. Раскрытие перед учащимися экономического смысла основных профессиональных терминов.

**Задача грамматического аспекта** дисциплины – выработка рецептивных и продуктивных навыков владения грамматикой современного делового языка и достижение автоматизированного владения этими навыками в письменной и устной речи.

### **СОДЕРЖАНИЕ:**

#### *1. Лексика:*

- основные понятийные категории экономики и профессиональная лексика, обслуживающая данные категории.

#### *2. Грамматика:*

- условные предложения; типы условных предложений;
- условные предложения с применением конструкции Unless.

### **ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ:**

1. Обсуждение заявленных вопросов по теме занятия. Ответы на вопросы преподавателя.
2. Совместное выполнение заданий, их обсуждение.
3. Проверка выполнения домашнего задания по грамматическому материалу: тренировочных упражнений на иностранном языке.
4. Проверка выполнения домашнего задания по лексике: усвоения новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.
5. Проверка письменных и устных докладов и сообщений;
6. Подведение итогов занятия, выставление оценок, индивидуальные рекомендации.
7. **Задание на самостоятельную работу:** подготовка домашнего задания по грамматическому материалу: выполнение тренировочных упражнений на иностранном языке. (*Задания:* ответьте на вопросы; переведите слова и словосочетания на русский язык и найдите, где они используются в тексте; переведите слова и словосочетания на английский язык и используйте их в предложениях; используя текст, докажите следующее; подумайте и ответьте; согласитесь или не согласитесь с высказываниями; закончите предложения, используя текст; используя данные слова, перескажите текст; найдите в тексте предложения по темам; отметьте, верно ли высказывание; вставьте недостающее слово; выберите из нескольких вариантов правильный; подберите к словам из левой колонки слова из правой.); подготовка домашнего задания по лексике: заучивание новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

### **Рекомендации по выполнению заданий для самостоятельной работы и подготовке к практическому занятию**

При подготовке к практическим занятиям, руководствуясь планом и списком рекомендуемой литературы, необходимо изучить тему так, чтобы по каждому из предложенных вопросов обучающийся мог дать развернутый, обстоятельный ответ. Последующая практическая подготовка предусматривает обсуждение вопросов, выносимых на практические занятия.

При выборе учебника или учебного пособия следует исходить из того, учтены ли в нем требования федерального государственного стандарта высшего образования. Предпочтение отдается тем изданиям, в аннотации к которым прямо указано, что они написаны в соответствии с этим документом.

Основными методами интенсификации, индивидуализации и активизации аудитории являются: дискуссии по разбору конкретных ситуаций, обсуждение проблемных вопросов, индивидуальные задания и др.

### **Тема 6. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ТОВАРА (PLC)**

Понятие жизненного цикла товара. Стадии жизненного цикла.

Стратегия внедрения в товар элементов быстрого морального и физического устаревания (planned obsolescence).

Стратегии входа на рынок. Понятие уникального предложения о продаже.

Ситуативные кейсы по теме, упражнения, переводы, устные презентации.

Basic stages of PLC;

USP vs ESP – unique selling proposition vs emotional selling proposition; planned obsolescence; market penetration / market skimming strategies.

### **Практическое занятие** (формы обучения – очная)

**Цели:** формирование и совершенствование иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции, направленной на общение в условиях деловой среды, а также на развитие у учащихся практических навыков использования английского языка в сфере бизнеса и экономики.

**Задача лексического аспекта** дисциплины – освоение массива профессиональной лексики в рамках изучаемого учебного материала на ситуационной основе и на примерах применения различных грамматических конструкций. Раскрытие перед учащимися экономического смысла основных профессиональных терминов.

**Задача грамматического аспекта** дисциплины – выработка рецептивных и продуктивных навыков владения грамматикой современного делового языка и достижение автоматизированного владения этими навыками в письменной и устной речи.

### **СОДЕРЖАНИЕ:**

#### *1. Лексика:*

- основные понятийные категории PLC & related terms и профессиональная лексика, обслуживающая данные категории.

#### *2. Грамматика:*

- сложное дополнение (Complex Object);

### **ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ:**

1. Обсуждение заявленных вопросов по теме занятия. Ответы на вопросы преподавателя.

2. Совместное выполнение заданий, их обсуждение.

3. Проверка выполнения домашнего задания по грамматическому материалу: тренировочных упражнений на иностранном языке.

4. Проверка выполнения домашнего задания по лексике: усвоения новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

5. Проверка письменных и устных докладов и сообщений;

6. Подведение итогов занятия, выставление оценок, индивидуальные рекомендации.

7. **Задание на самостоятельную работу:** подготовка домашнего задания по грамматическому материалу: выполнение тренировочных упражнений на иностранном языке. (*Задания:* ответьте на вопросы; переведите слова и словосочетания на русский язык и найдите, где они используются в тексте; переведите слова и словосочетания на английский язык и используйте их в предложениях; используя текст, докажите следующее; подумайте и ответьте; согласитесь или не согласитесь с высказываниями; закончите предложения, используя текст; используя данные слова, перескажите текст; найдите в тексте предложения по темам; отметьте, верно ли высказывание; вставьте недостающее слово; выберите из нескольких вариантов правильный; подберите к словам из левой колонки слова из правой.); подготовка домашнего задания по лексике: заучивание новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

### **Рекомендации по выполнению заданий для самостоятельной работы и подготовке к практическому занятию**

При подготовке к практическим занятиям, руководствуясь планом и списком рекомендуемой литературы, необходимо изучить тему так, чтобы по каждому из предложенных вопросов обучающийся мог дать развернутый, обстоятельный ответ. Последующая практическая подготовка предусматривает обсуждение вопросов, выносимых на практические занятия.

При выборе учебника или учебного пособия следует исходить из того, учтены ли в нем требования федерального государственного стандарта высшего образования. Предпочтение отдается тем изданиям, в аннотации к которым прямо указано, что они написаны в соответствии с этим документом.

Основными методами интенсификации, индивидуализации и активизации аудитории являются: дискуссии по разбору конкретных ситуаций, обсуждение проблемных вопросов, индивидуальные задания и др.

## **Тема 7. МАРКЕТИНГ**

Понятие маркетинга. Основные организационные стадии подготовки и ведения маркетинга.

Понятие маркетингового микса.

Особенности маркетинга экспортно-ориентированных компаний.

Маркетинг в условиях кризиса.

Basic marketing procedures; marketing research (feasibility study), segmentation, targeting, positioning; 4 p's etc.

**Практическое занятие**  
(формы обучения – очная)

**Цели:** формирование и совершенствование иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции, направленной на общение в условиях деловой среды, а также на развитие у учащихся практических навыков использования английского языка в сфере бизнеса и экономики.

**Задача лексического аспекта** дисциплины – освоение массива профессиональной лексики в рамках изучаемого учебного материала на ситуационной основе и на примерах применения различных грамматических конструкций. Раскрытие перед учащимися экономического смысла основных профессиональных терминов.

**Задача грамматического аспекта** дисциплины – выработка рецептивных и продуктивных навыков владения грамматикой современного делового языка и достижение автоматизированного владения этими навыками в письменной и устной речи.

## СОДЕРЖАНИЕ:

### 1. Лексика:

- основные понятийные категории маркетинга & related terms и профессиональная лексика, обслуживающая данные категории.

### 2. Грамматика:

- модальные глаголы;
- модальные глаголы в проекции прошедшего времени.

## ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ:

1. Обсуждение заявленных вопросов по теме занятия. Ответы на вопросы преподавателя.

2. Совместное выполнение заданий, их обсуждение.

3. Проверка выполнения домашнего задания по грамматическому материалу: тренировочных упражнений на иностранном языке.

4. Проверка выполнения домашнего задания по лексике: усвоения новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

5. Проверка письменных и устных докладов и сообщений;

6. Подведение итогов занятия, выставление оценок, индивидуальные рекомендации.

7. **Задание на самостоятельную работу:** подготовка домашнего задания по грамматическому материалу: выполнение тренировочных упражнений на иностранном языке. (**Задания:** ответьте на вопросы; переведите слова и словосочетания на русский язык и найдите, где они используются в тексте; переведите слова и словосочетания на английский язык и используйте их в предложениях; используя текст, докажите следующее; подумайте и ответьте; согласитесь или не согласитесь с высказываниями; закончите предложения, используя текст; используя данные слова, перескажите текст; найдите в тексте предложения по темам; отметьте, верно ли высказывание; вставьте недостающее слово; выберите из нескольких

вариантов правильный; подберите к словам из левой колонки слова из правой.); подготовка домашнего задания по лексике: заучивание новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

### **Рекомендации по выполнению заданий для самостоятельной работы и подготовке к практическому занятию**

При подготовке к практическим занятиям, руководствуясь планом и списком рекомендуемой литературы, необходимо изучить тему так, чтобы по каждому из предложенных вопросов обучающийся мог дать развернутый, обстоятельный ответ. Последующая практическая подготовка предусматривает обсуждение вопросов, выносимых на практические занятия.

При выборе учебника или учебного пособия следует исходить из того, учтены ли в нем требования федерального государственного стандарта высшего образования. Предпочтение отдается тем изданиям, в аннотации к которым прямо указано, что они написаны в соответствии с этим документом.

Основными методами интенсификации, индивидуализации и активизации аудитории являются: дискуссии по разбору конкретных ситуаций, обсуждение проблемных вопросов, индивидуальные задания и др.

## **Тема 8. ПРАКТИКУМ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ**

Коммерческая корреспонденция; виды деловых писем и их структура; основные лексические клише деловой переписки; особенности интернет-коммуникации.

Презентации: особенности подготовки и проведения. Структура презентации. Система убеждения А. Монро - Н.А. Monro's motivated sequence.

Negotiations; основы переговорного процесса; role of cultural diversities.

Техника составления резюме, проведение интервью и переговоров; tricky questions.

### **Практическое занятие** (формы обучения – очная)

**Цели:** формирование и совершенствование иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции, направленной на общение в условиях деловой среды, а также на развитие у учащихся практических навыков использования английского языка в сфере бизнеса и экономики.

**Задача лексического аспекта** дисциплины – освоение массива профессиональной лексики в рамках изучаемого учебного материала на ситуационной основе и на примерах применения различных грамматических конструкций. Раскрытие перед учащимися экономического смысла основных профессиональных терминов.

**Задача грамматического аспекта** дисциплины – выработка рецептивных и продуктивных навыков владения грамматикой современного

делового языка и достижение автоматизированного владения этими навыками в письменной и устной речи.

## **СОДЕРЖАНИЕ:**

### *1. Лексика:*

- основные понятийные категории экономики и профессиональная лексика, обслуживающая данные категории.

### *2. Грамматика:*

- Сложное подлежащее (Complex Subject).

## **ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ:**

1. Обсуждение заявленных вопросов по теме занятия. Ответы на вопросы преподавателя.

2. Совместное выполнение заданий, их обсуждение.

3. Проверка выполнения домашнего задания по грамматическому материалу: тренировочных упражнений на иностранном языке.

4. Проверка выполнения домашнего задания по лексике: усвоения новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

5. Проверка письменных и устных докладов и сообщений;

6. Подведение итогов занятия, выставление оценок, индивидуальные рекомендации.

7. **Задание на самостоятельную работу:** подготовка домашнего задания по грамматическому материалу: выполнение тренировочных упражнений на иностранном языке. (*Задания:* ответьте на вопросы; переведите слова и словосочетания на русский язык и найдите, где они используются в тексте; переведите слова и словосочетания на английский язык и используйте их в предложениях; используя текст, докажите следующее; подумайте и ответьте; согласитесь или не согласитесь с высказываниями; закончите предложения, используя текст; используя данные слова, перескажите текст; найдите в тексте предложения по темам; отметьте, верно ли высказывание; вставьте недостающее слово; выберите из нескольких вариантов правильный; подберите к словам из левой колонки слова из правой.); подготовка домашнего задания по лексике: заучивание новых выражений, чтение и перевод текстов с иностранного языка на русский.

## **Рекомендации по выполнению заданий для самостоятельной работы и подготовке к практическому занятию**

При подготовке к практическим занятиям, руководствуясь планом и списком рекомендуемой литературы, необходимо изучить тему так, чтобы по каждому из предложенных вопросов обучающийся мог дать развернутый, обстоятельный ответ. Последующая практическая подготовка предусматривает обсуждение вопросов, выносимых на практические занятия.

При выборе учебника или учебного пособия следует исходить из того, учтены ли в нем требования федерального государственного стандарта высшего образования. Предпочтение отдается тем изданиям, в аннотации к которым прямо указано, что они написаны в соответствии с этим документом.

Основными методами интенсификации, индивидуализации и активизации аудитории являются: дискуссии по разбору конкретных ситуаций, обсуждение проблемных вопросов, индивидуальные задания и др.

## 7. МАТЕРИАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### 7.1. Показатели, критерии и шкалы оценивания компетенций

Оценка результатов обучения и уровня сформированности компетенций проводится в ходе мероприятий текущего контроля и промежуточной аттестации с использованием фондов оценочных средств и с применением балльной системы оценки успеваемости обучающихся.

Порядок проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с локальным нормативным актом Академии.

Контроль самостоятельной работы (КСР) – вид контактной внеаудиторной работы обучающихся по образовательной программе. КСР по очной и очно-заочной формам обучения осуществляется преподавателем в форме тестирования по изученным темам.

Оценка КСР выставляется по пятибалльной шкале оценивания и может учитываться при аттестации обучающихся по дисциплине в период зачетно-экзаменационной сессии.

*Таблица 4.1*

Соотношение показателей и критериев оценивания компетенций  
со шкалой оценивания  
(форма промежуточной аттестации – зачет)

Код оцениваемой компетенции	Индикатор достижения компетенций	Показатель оценивания <i>Что делает обучающийся (какие действия способен выполнить), подтверждая освоения компетенции</i>	Шкалы оценивания уровня сформированности компетенций/элементов компетенций			
			Уровни освоения	Критерии оценивания <i>(как с каким качеством) выполняется действие</i>	Оценка	Баллы
<b>ПК-2</b>	<b>ПК-2.1</b>	<b>Знать:</b> 1. особенность и перевода официально-	<b>Высокий</b>	Показывает полные и глубокие <b>знания</b> , логично и аргументированно	<b>Зачтено</b>	90-100 баллов



		<p>деловых документов;</p> <p>2. основы общей теории и практики перевода.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>1. применять переводческие трансформации для достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении всех видов перевода;</p> <p>2. правильно использовать минимальный набор переводческих соответствий, достаточный для качественного перевода;</p> <p>3. выполнять поиск аналогичных текстов в справочной, специальной литературе;</p> <p>4. переводить с одного языка на другой письменно.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком осуществления межъязыково</p>		<p>отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные, показывает высокий уровень теоретических знаний</p> <p><b>Умеет</b> применять полученные знания для решения практических задач, способен предложить альтернативные решения анализируемых проблем, формулировать выводы</p> <p><b>Владеет</b> навыками, необходимыми для профессиональной деятельности, способен оценить результат своей деятельности</p>		
--	--	---	--	--	--	--

		<p>го письменного перевода текста, включая типовые официально-деловые документы;</p> <p>2. стратегии поиска аналогичных текстов по заданной тематике и (или) шаблонов.</p>				
		<p><b>Знать:</b></p> <p>1. особенность и перевода официально-деловых документов;</p> <p>2. основы общей теории и практики перевода.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>1. применять переводческие трансформации для достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении всех видов перевода;</p> <p>2. правильно использовать минимальный набор переводческих соответствий, достаточный</p>	<b>Повышенный</b>	<p>Показывает глубокие знания, грамотно излагает, достаточно полно отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные. В то же время при ответе допускает несущественные погрешности</p> <p><b>Умеет</b> применять полученные знания для решения практических задач, способен формулировать выводы, но не может предложить альтернативные решения анализируемых проблем</p> <p><b>Владеет</b> навыками, необходимыми для профессиональной деятельности, затрудняется оценить результат своей деятельности</p>	<b>Зачтено</b>	70-89 баллов

		<p>для качественного перевода;</p> <p>3. выполнять поиск аналогичных текстов в справочной, специальной литературе;</p> <p>4. переводить с одного языка на другой письменно.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком осуществления межъязыкового письменного перевода текста, включая типовые официально-деловые документы;</p> <p>2. стратегии поиска аналогичных текстов по заданной тематике и (или) шаблонов.</p>				
		<p><b>Знать:</b></p> <p>1. особенности перевода официально-деловых документов;</p> <p>2. основы общей теории и практики перевода.</p> <p><b>Уметь:</b></p>	<b>Пороговый</b>	Показывает достаточные, но не глубокие знания, при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании ответа отсутствует должная связь между анализом,	<b>Зачтено</b>	60-69 баллов

		<p>1. применять переводческие трансформации для достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении всех видов перевода;</p> <p>2. правильно использовать минимальный набор переводческих соответствий, достаточный для качественного перевода;</p> <p>3. выполнять поиск аналогичных текстов в справочной, специальной литературе;</p> <p>4. переводить с одного языка на другой письменно.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком осуществления межъязыкового письменного перевода текста, включая типовые официально-</p>		<p>аргументацией и выводами. Для получения правильного ответа требуются уточняющие вопросы</p> <p><b>В умении</b> решения практических задач возникают затруднения</p> <p>Показывает слабые <b>навыки</b>, необходимые для профессиональной деятельности</p>		
--	--	---	--	--	--	--

		деловые документы; 2. стратегии поиска аналогичных текстов по заданной тематике и (или) шаблонов.				
		<p><b>Знать:</b> 1. особенность и перевода официально-деловых документов; 2. основы общей теории и практики перевода.</p> <p><b>Уметь:</b> 1. применять переводческие трансформации для достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении всех видов перевода; 2. правильно использовать минимальный набор переводческих соответствий, достаточный для качественного перевода; 3. выполнять поиск аналогичных</p>	<b>Не сформированы</b>	Показывает недостаточные знания, не способен аргументированно и последовательно излагать материал, допускает грубые ошибки, неправильно отвечает на дополнительные вопросы или затрудняется с ответом Не умеет решать практические задачи Отсутствие <b>навыков</b> , необходимых для профессиональной деятельности	<b>Не зачтено</b>	менее 60 баллов

		<p>текстов в справочной, специальной литературе;</p> <p>4. переводить с одного языка на другой письменно.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком осуществления межъязыкового письменного перевода текста, включая типовые официально-деловые документы;</p> <p>2. стратегии поиска аналогичных текстов по заданной тематике и (или) шаблонов.</p>				
	<b>ПК-2.2</b>	<p><b>Знать:</b></p> <p>варианты социолекты рабочих языков переводчика; терминологию предметной области, а также ситуационные речевые клише маркеры речевого человека на всех уровнях языка.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>1. сохранять коммуни</p>	<b>Высокий</b>	<p>Показывает полные и глубокие <b>знания</b>, логично и аргументированно отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные, показывает высокий уровень теоретических знаний</p> <p><b>Умеет</b> применять полученные знания для решения практических задач, способен предложить альтернативные</p>	<b>Зачтено</b>	90-100 баллов

		<p>кативную цель и стилистику исходного текста;</p> <p>2. распознавать лингвистические маркеры социальных отношений и адекватно их использовать (формулы приветствия, прощания, эмоциональное восклицание).</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком адекватного применения правил построения текстов на рабочих языках для достижения их связности, последовательности, целостности и на основе композиционно-речевых форм;</p>		<p>решения анализируемых проблем, формулировать выводы</p> <p><b>Владеет</b> навыками, необходимыми для профессиональной деятельности, способен оценить результат своей деятельности</p>		
--	--	--	--	--	--	--

		2. способность владеть всеми регистрами общения: официальным, неофициальным, нейтральным.				
		<p><b>Знать:</b>  варианты социолекты рабочих языков переводчика; терминологию предметной области, а также ситуационные речевые клише маркеры речевого человека на всех уровнях языка.</p> <p><b>Уметь:</b>  1. сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного текста;  2. распознавать лингвистические маркеры социальных отношений и адекватно их использовать (формулы</p>	<b>Повышенный</b>	Показывает глубокие знания, грамотно излагает, достаточно полно отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные. В то же время при ответе допускает несущественные погрешности <b>Умеет</b> применять полученные знания для решения практических задач, способен формулировать выводы, но не может предложить альтернативные решения анализируемых проблем <b>Владеет</b> навыками, необходимыми для профессиональной деятельности, затрудняется оценить результат своей деятельности	<b>Зачтено</b>	70-89 баллов



		<p>ы приветствия, прощания, эмоциональное восклицание).</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком адекватного применения правил построения текстов на рабочих языках для достижения их связности, последовательности, целостности и на основе композиционно-речевых форм;</p> <p>2. способностью владеть всеми регистрами общения: официальным, неофициальным, нейтральным.</p>				
		<p><b>Знать:</b></p> <p>варианты социолекты рабочих языков переводчика; терминологию предметной области, а также</p>	<b>Пороговый</b>	Показывает достаточные, но не глубокие знания, при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании	<b>Зачтено</b>	60-69 баллов

		<p>3. ситуационные речевые клише; маркеры речевой характеристики человека на всех уровнях языка.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного текста;</li> <li>2. распознавать лингвистические маркеры социальных отношений и адекватно их использовать (формулы приветствия, прощания, эмоциональное восклицание).</li> </ol> <p><b>Владеть:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. навыком адекватного применения правил построения текстов на рабочих языках для</li> </ol>		<p>ответа отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. Для получения правильного ответа требуются уточняющие вопросы</p> <p><b>В умении</b> решения практических задач возникают затруднения</p> <p>Показывает слабые <b>навыки</b>, необходимые для профессиональной деятельности</p>		
--	--	---	--	---	--	--

		<p>достижения их связности, последовательности, целостности и на основе композиционно-речевых форм;</p> <p>2. способность владеть всеми регистрами общения: официальным, неофициальным, нейтральным.</p>				
		<p><b>Знать:</b> варианты социолектов рабочих языков переводчика; терминологию предметной области, а также ситуационные речевые клише, маркеры речевого человека на всех уровнях языка.</p> <p><b>Уметь:</b> 1. сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного текста;</p> <p>2. распознавать лингвистические</p>	<b>Не сформированы</b>	<p>Показывает недостаточные знания, не способен аргументированно и последовательно излагать материал, допускает грубые ошибки, неправильно отвечает на дополнительные вопросы или затрудняется с ответом</p> <p>Не умеет решать практические задачи</p> <p>Отсутствие <b>навыков</b>, необходимых для профессиональной деятельности</p>	<b>Не зачтено</b>	<p>менее 60 баллов</p>

		<p>тические маркеры социальных отношений и адекватно их использовать (формулы приветствия, прощания, эмоциональное восклицание).</p> <p><b>Владеть:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. навыком адекватного применения правил построения текстов на рабочих языках для достижения их связности, последовательности, целостности и на основе композиционно-речевых форм;</li><li>2. способностью владеть всеми регистрами общения: официальным, неофициальным,</li></ol>				
--	--	--	--	--	--	--

		нейтральным.				
--	--	--------------	--	--	--	--

Таблица 4.2

Соотношение показателей и критериев оценивания компетенций  
со шкалой оценивания  
(форма промежуточной аттестации – экзамен)

Код оцениваемой компетенции	Индикатор достижения компетенций	Показатель оценивания <i>Что делает обучающийся (какие действия способен выполнить), подтверждая освоения компетенции</i>	Шкалы оценивания уровня сформированности компетенций/элементов компетенций			
			Уровни освоения	Критерии оценивания <i>(как с каким качеством выполняется действие)</i>	Оценка	Баллы
<b>ПК-2</b>	<b>ПК-2.1</b>	<b>Знать:</b> 1. особенность и перевода официально-деловых документов; 2. основы общей теории и практики перевода. <b>Уметь:</b> 1. применять переводческие трансформации для достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении всех видов перевода; 2. правильно использовать минимальный набор	<b>Высокий</b>	Показывает полные и глубокие <b>знания</b> , логично и аргументированно отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные, показывает высокий уровень теоретических знаний <b>Умеет</b> применять полученные знания для решения практических задач, способен предложить альтернативные решения анализируемых проблем, формулировать выводы <b>Владеет</b> навыками, необходимыми для профессиональной деятельности, способен оценить результат своей	<b>отлично</b>	90-100 баллов

		<p>переводчески х соответствий, достаточный для качественног о перевода; 3. выполнять поиск аналогичных текстов в справочной, специальной литературе; 4. переводить с одного языка на другой письменно. <b>Владеть:</b> 1. навыком осуществлен ия межъязыково го письменного перевода текста, включая типовые официально- деловые документы; 2. стратегии поиска аналогичных текстов по заданной тематике и (или) шаблонов.</p>		<p>деятельности</p>		
		<p><b>Знать:</b> 1. особенност и перевода официально- деловых документов; 2. основы общей теории</p>	<p><b>Повыше нный</b></p>	<p>Показывает глубокие <b>знания</b>, грамотно излагает, достаточно полно отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные. В то же время при</p>	<p><b>хорошо</b></p>	<p>70-89 баллов</p>

		<p>и практики перевода.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. применять переводческие трансформации для достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении всех видов перевода;</li> <li>2. правильно использовать минимальный набор переводческих соответствий, достаточный для качественного перевода;</li> <li>3. выполнять поиск аналогичных текстов в справочной, специальной литературе;</li> <li>4. переводить с одного языка на другой письменно.</li> </ol> <p><b>Владеть:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. навыком осуществления межъязыкового письменного перевода текста,</li> </ol>		<p>ответе допускает несущественные погрешности</p> <p><b>Умеет</b> применять полученные знания для решения практических задач, способен формулировать выводы, но не может предложить альтернативные решения анализируемых проблем</p> <p><b>Владеет</b> навыками, необходимыми для профессиональной деятельности, затрудняется оценить результат своей деятельности</p>		
--	--	--	--	---	--	--

		включая типовые официально-деловые документы; 2. стратегии поиска аналогичных текстов по заданной тематике и (или) шаблонов.				
		<p><b>Знать:</b> 1. особенности и перевода официально-деловых документов; 2. основы общей теории и практики перевода.</p> <p><b>Уметь:</b> 1. применять переводческие трансформации для достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении всех видов перевода; 2. правильно использовать минимальный набор переводческих соответствий, достаточный для качественного перевода;</p>	<b>Пороговый</b>	Показывает достаточные, но не глубокие знания, при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании ответа отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. Для получения правильного ответа требуются уточняющие вопросы В умении решения практических задач возникают затруднения Показывает слабые навыки, необходимые для профессиональной деятельности	удовлетворительно	60-69 баллов



		<p>3. выполнять поиск аналогичных текстов в справочной, специальной литературе;</p> <p>4. переводить с одного языка на другой письменно.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком осуществления межъязыкового письменного перевода текста, включая типовые официально-деловые документы;</p> <p>2. стратегии поиска аналогичных текстов по заданной тематике и (или) шаблонов.</p>				
		<p><b>Знать:</b></p> <p>1. особенности и перевода официально-деловых документов;</p> <p>2. основы общей теории и практики перевода.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>1. применять переводческие трансформации для</p>	<p><b>Не сформированы</b></p>	<p>Показывает недостаточные знания, не способен аргументированно и последовательно излагать материал, допускает грубые ошибки, неправильно отвечает на дополнительные вопросы или затрудняется с ответом</p> <p>Не умеет решать</p>	<p><b>неудовлетворительно</b></p>	<p>менее 60 баллов</p>

	<p>достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении всех видов перевода;</p> <p>2. правильно использовать минимальный набор переводческих соответствий, достаточный для качественного перевода;</p> <p>3. выполнять поиск аналогичных текстов в справочной, специальной литературе;</p> <p>4. переводить с одного языка на другой письменно.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком осуществления межъязыкового письменного перевода текста, включая типовые официально-деловые документы;</p> <p>2. стратегии поиска аналогичных</p>		<p>практические задачи</p> <p>Отсутствие <b>навыков</b>, необходимых для профессиональной деятельности</p>		
--	---	--	--	--	--

		<p>текстов по заданной тематике и (или) шаблонов.</p>				
	<b>ПК-2.2</b>	<p><b>Знать:</b>  варианты социолекты рабочих языков переводчика; терминологию предметной области, а также ситуационные речевые клише маркеры речевого человека на всех уровнях языка.</p> <p><b>Уметь:</b>  1. сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного текста;  2. распознавать лингвистические маркеры социальных отношений и адекватно их использовать (формулы приветствия, прощания, эмоциональное</p>	<b>Высокий</b>	<p>Показывает полные и глубокие <b>знания</b>, логично и аргументированно отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные, показывает высокий уровень теоретических знаний  <b>Умеет</b> применять полученные знания для решения практических задач, способен предложить альтернативные решения анализируемых проблем, формулировать выводы  <b>Владеет</b> навыками, необходимыми для профессиональной деятельности, способен оценить результат своей деятельности</p>	<b>отлично</b>	90-100 баллов

		<p>восклицивание).</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком адекватного применения правил построения текстов на рабочих языках для достижения их связности, последовательности, целостности и на основе композиционно-речевых форм;</p> <p>2. способностью владеть всеми регистрами общения: официальным, неофициальным, нейтральным.</p>				
		<p><b>Знать:</b></p> <p>варианты социолекты рабочих языков переводчика; терминологию предметной области, а также ситуационные речевые клише маркеры речевых характеристики человека на всех уровнях языка.</p> <p><b>Уметь:</b></p>	<b>Повышенный</b>	<p>Показывает глубокие знания, грамотно излагает, достаточно полно отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные. В то же время при ответе допускает несущественные погрешности</p> <p><b>Умеет</b> применять полученные знания для решения практических</p>	<b>хорошо</b>	70-89 баллов

		<p>1. сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного текста;</p> <p>2. распознавать лингвистические маркеры социальных отношений и адекватно их использовать (формулы приветствия, прощания, эмоциональное восклицание).</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком адекватного применения правил построения текстов на рабочих языках для достижения их связности, последовательности, целостности и на основе композиции</p>		<p>задач, способен формулировать выводы, но не может предложить альтернативные решения анализируемых проблем</p> <p><b>Владеет</b> навыками, необходимыми для профессиональной деятельности, затрудняется оценить результат своей деятельности</p>		
--	--	---	--	--	--	--

		<p>онно-речевых форм;</p> <p>2. способность владеть всеми регистрами общения: официальным, неофициальным, нейтральным.</p>				
		<p><b>Знать:</b></p> <p>варианты социолекты рабочих языков переводчика; терминологию предметной области, а также ситуационные речевые клише маркеры речевого человека на всех уровнях языка.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>1. сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного текста;</p> <p>2. распознавать лингвистические маркеры социальных отношений и адекватность их</p>	<b>Пороговый</b>	<p>Показывает достаточные, но не глубокие <b>знания</b>, при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании ответа отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. Для получения правильного ответа требуются уточняющие вопросы</p> <p><b>В умении</b> решения практических задач возникают затруднения</p> <p>Показывает слабые <b>навыки</b>, необходимые для профессиональной деятельности</p>	<b>удовлетворительно</b>	60-69 баллов

		<p>использовать (формулы приветствия, прощания, эмоциональное восклицание).</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. навыком адекватного применения правил построения текстов на рабочих языках для достижения их связности, последовательности, целостности и на основе композиционно-речевых форм;</p> <p>2. способностью владеть всеми регистрами общения: официальным, неофициальным, нейтральным.</p>				
		<p><b>Знать:</b></p> <p>варианты социолекты рабочих языков переводчика;</p>	<p><b>Не сформированы</b></p>	<p>Показывает недостаточные знания, не способен аргументированно и последовательно</p>	<p><b>неудовлетворительно</b></p>	<p>менее 60 баллов</p>

	<p>2.</p> <p>3.</p>	<p>терминологию предметной области, а также ситуационные речевые клише;</p> <p>маркеры речевой характеристики человека на всех уровнях языка.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного текста;</li> <li>2. распознавать лингвистические маркеры социальных отношений и адекватно их использовать (формулы приветствия, прощания, эмоциональное восклицание).</li> </ol> <p><b>Владеть:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. навыком адекватного применения правил построения</li> </ol>		<p>излагать материал, допускает грубые ошибки, неправильно отвечает на дополнительные вопросы или затрудняется с ответом</p> <p>Не умеет решать практические задачи</p> <p>Отсутствие <b>навыков</b>, необходимых для профессиональной деятельности</p>		
--	---------------------	--	--	---	--	--



		<p>текстов на рабочих языках для достижения их связности, последовательности, целостности и на основе композиционных-речевых форм;</p> <p>2. способность владеть всеми регистрами общения: официальным, неофициальным, нейтральным.</p>				
		<p>Знать:</p> <p>1. общественные функции языка, гипотезы происхождения языка, законы и тенденции в историческом развитии языка;</p> <p>2. классификацию языков с использованием различных оснований.</p> <p>Уметь:</p> <p>1. использовать методы дифференциации</p>	<b>Повышенный</b>	<p>Показывает глубокие знания, грамотно излагает, достаточно полно отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные. В то же время при ответе допускает несущественные погрешности</p> <p><b>Умеет</b> применять полученные знания для решения практических задач, способен формулировать выводы, но не может предложить альтернативные решения анализируемых проблем</p> <p><b>Владеет</b> навыками, необходимыми для</p>	<b>хорошо</b>	70-89 баллов

		<p>социальных и территориальных вариантов языка, анализа фонетических, морфологических, лексических и других явлений языка, сопоставления языковых явлений разного уровня в родном и изучаемом языках.</p> <p>Владеть:</p> <p>1. методами сравнения языковой картины мира носителей родного и изучаемого языков, анализа лингвистических теорий, сравнения лингвистических концепций.</p>		<p>профессиональной деятельности, затрудняется оценить результат своей деятельности</p>		
		<p>Знать:</p> <p>1. общественные функции языка, гипотезы происхождения языка, законы и тенденции в историческом развитии языка;</p>	<p><b>Пороговый</b></p>	<p>Показывает достаточные, но не глубокие знания, при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании ответа отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. Для</p>	<p><b>удовлетворительно</b></p>	<p>60-69 баллов</p>

		<p>2. классификацию языков с использованием различных оснований.</p> <p>Уметь:</p> <p>1. использовать методы дифференциации социальных и территориальных вариантов языка, анализа фонетических, морфологических, лексических и других явлений языка, сопоставления языковых явлений разного уровня в родном и изучаемом языках.</p> <p>Владеть:</p> <p>1. методами сравнения языковой картины мира носителей родного и изучаемого языков, анализа лингвистических теорий, сравнения лингвистических концепций.</p>		<p>получения правильного ответа требуются уточняющие вопросы</p> <p>В <b>умении</b> решения практических задач возникают затруднения</p> <p>Показывает слабые <b>навыки</b>, необходимые для профессиональной деятельности</p>		
--	--	--	--	--	--	--

		<p><b>Знать:</b></p> <p>1. общественные функции языка, гипотезы происхождения языка, законы и тенденции в историческом развитии языка;</p> <p>2. классификацию языков с использованием различных оснований.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>1. использовать методы дифференциации социальных и территориальных вариантов языка, анализа фонетических, морфологических, лексических и других явлений языка, сопоставления языковых явлений разного уровня в родном и изучаемом языках.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>1. методами сравнения языковой картины мира</p>	<p><b>Не сформированы</b></p>	<p>Показывает недостаточные знания, не способен аргументированно и последовательно излагать материал, допускает грубые ошибки, неправильно отвечает на дополнительные вопросы или затрудняется с ответом</p> <p>Не умеет решать практические задачи</p> <p>Отсутствие навыков, необходимых для профессиональной деятельности</p>	<p><b>неудовлетворительно</b></p>	<p>менее 60 баллов</p>
--	--	---	-------------------------------	--	-----------------------------------	------------------------

		носителей родного и изучаемого языков, анализа лингвистичес ких теорий, сравнения лингвистичес ких концепций.				
--	--	---	--	--	--	--

## 7.2. Примерный перечень вопросов для подготовки к экзамену /зачету

### Образец билета для зачета

1. Переведите рекламный текст с русского языка на английский.
2. Переведите новостное сообщение с английского языка на русский.

## 7.3. Примерные практические (ситуационные) задания

### TEST 1.

#### I. Case point

Gail Robinson is one of the four major shareholders of the Trinity Co. headquartered in New York. Recently she made up her mind to sell her share and quit the Company. She hoped she could cope with all the necessary selling procedures within a couple of weeks, but it turned out that the deal might be dragged along for several months. In fact she was told the deal was subject to the agreement with the other shareholders.

Case assignment: Based on the information given to you in the Case identify what is the company's legal status (form of ownership) and what are its main advantages and disadvantages.

#### II. Preposition point

1. The differences \_\_culture became apparent almost immediately and turned \_\_\_ to be more difficult to overcome than it had been anticipated.
2. Before setting\_\_\_ as sole proprietor, John took \_\_\_ a bank loan to help finance the start-up costs of a business.
3. Mr. Midler required that the loan be secured \_\_\_ the Mr. Johansson's personal property when it turned \_\_\_ that Mr. Johansson was unable to provide some

other collateral.

4. Shares in public limited companies can be bought and sold \_\_\_ the stock market \_\_\_ any time by individual members of the public, public companies or organizations.
5. The reason \_\_\_ a drop \_\_\_ our annual turnover is an unsatisfactory customer delivery service.
6. The major shareholders sought to influence \_\_\_ his decisions and the decisions of the board.
7. Incorporated businesses exist \_\_\_ legal entities in their own right, \_\_\_ identities quite separate \_\_\_ those of their owners.
8. A dividend is a proportion \_\_\_ profits set \_\_\_ by the company \_\_\_ distributing to the owners according \_\_\_ the proportion of the business owned.
9. Sometimes a 'senior' partner has overall authority \_\_\_ decision making.
10. He had to put an amount of capital \_\_\_ the business to become a partner.
11. Before joining \_\_\_ the firm, Sergey had worked \_\_\_ ten years \_\_\_ a large firm of lawyers \_\_\_ a network of offices throughout Russia.
12. He always felt that he had little scope \_\_\_ developing his career \_\_\_ the larger firm.

### **III. Give English equivalents for**

1. принимать/отвергать предложение на покупку
2. внедриться на рынок
3. осуществлять единоличный контроль
4. обратный выкуп собственных акций с помощью заемного капитала
5. продавать акции широкой публике
6. расширить клиентскую базу
7. продолжать производство товаров, превосходящих товары конкурента
8. начать бизнес в качестве индивидуального предпринимателя с минимальными капиталовложениями
9. займодавец требует, чтобы заем обеспечивался собственностью заемщика

10. нести ответственность за долги предприятия
11. наделять властью (полномочиями)
12. зона контроля (норма управления)
13. цепь инстанций
14. дочерняя компания
15. улучшить положение компании
16. вытацить компанию «за уши» (из прорыва)
17. согласовывать (примирять) различные уровни власти

#### **IV Translation point. Translate into English:**

1. лидером рынка.
2. Если владельцы бизнеса с ограниченной ответственностью не в состоянии оплатить долги, они могут не только потерять свои инвестиции в бизнес, но и сам бизнес.

## **TEST 2**

### **I. Case point**

Heavy duty Grass trimmers manufactured by the Rosetti S.p.a. Company have been available for sale on the European market for almost three years. Before long, however, a successful product came under a stiff pressure from competitors, so that the company had to start spending again to defend the product's market position. Efforts to improve product quality, convert non users and search for new market segments became the key point of the Company executives' agenda.

**Case assignment:** Based on the information given to you in the Case identify what stage of PLC the product entered.

## **II. Explain / perephrase**

1. JIT approach
2. The product's costs rise as heavy expenses of advertising began to take their toll
3. market skimming strategy
4. market penetration strategy
5. When product is on its last legs the manufacturer should bleed it for all it is worth until it dies
6. USP / ESP / built-in obsolescence

## **III. Translation point. Translate into English**

1. Если бы мы сразу же установили на наш товар относительно низкую цену, которую мы бы постепенно повышали, мы смогли бы создать доброжелательное отношение среди важного сегмента первых покупателей и ускорить процесс принятия товара (покупателем). Кроме того, это позволило бы нам помешать появлению конкурентов. В результате мы пожинали бы плоды успешного маркетинга. Однако наша действительная цена продажи оказалась слишком высокой и из-за этого мы не смогли защитить позицию товара на рынке.

## **TEST 3**

### **I Give English equivalents from your active vocabulary**

1. поглотить долю рынка первоначального товара
2. немного улучшенный товар
3. наделять товары и услуги отличительными характеристиками
4. давать товарам и услугам ряд преимуществ



5. натолкнуться на
6. продажи взлетели
7. классические «ляпы»
8. проводить масштабные маркетинговые исследования
9. захватить долю рынка существующего товара или быстро исчезнуть из вида
10. опережать конкурентов
11. устанавливать наценку сверх стоимости /номинала
12. плыть по течению
13. «пан или пропал»

## **II. Answer the questions below:**

1. What are two of the most powerful elements in the brand name?
2. Why should companies going global be extra careful when introducing a new brand name?
3. What is a dilemma a company may face while releasing a new product or service into a market where there is little scope for further growth?
4. What are the most obvious benefits that branding bestows on goods and services?
5. What is meant by brand rationalization? (Illustrate your idea with the BCG matrix analysis).
6. Give definitions to *line extension*, *brand extension* and *brand stretch*.

## **III. Translate into English using your active vocabulary:**

14. Из-за грубых ошибок отдела маркетинга мы потерпели сокрушительный провал: покупатели массово покидают компанию и возвращаются к известным брендам. Нам остается либо вывести на рынок совершенно новый товар, который захватит долю рынка уже существующего

(товара), либо быстро исчезнуть из поля зрения.

15. В последние годы уровень продаж сильно вырос. Мы опередили конкурентов, и наш товар стал символом нашего успеха, однако жесткая конкуренция не позволяет нам плыть по течению.

16. Руководство компании чувствует, что мы весьма ограничены в установлении дальнейшей наценки сверх себестоимости поскольку это будет бить по эффективности продаж.

17. Пока компания не остановит снижение доли рынка, соотнося имидж бренда с высоким качеством товара, конкуренты будут добиваться намного большей отдачи от инвестиций.

#### **TEST 4**

1. Describe the basics of Maslow's hierarchy of needs.

Give English equivalents for: способность развивать таланты, нарушать закон, оставаться на плаву.

2. Define theory X and theory Y. Compare them.

Give English equivalents for: разбираться со сложными и многочисленными проблемами, молодая (оперившаяся) компания, подтасовывать цифры.

3. Describe the essence and strategies of TQM.

Give English equivalents for: делать большую ставку на ключевой бизнес, требовать крепких нервов (выдержки), концентрироваться на том, что действительно важно.

1. Describe the essence of MBWA, its principles and objectives.

Give English equivalents for: погрязнуть в, товар потерпел сокрушительный провал на рынке, породить неприязнь.

2. Describe the essence of MBO, its principles and objectives.

Give English equivalents for: принимать решения в короткие сроки, ни с кем не советуясь, сокращать персонал, поощрять «стукачество».

3. What leadership styles do you know? Characterize each of them.

Give English equivalents for: спад / подъем (экономический), личные амбиции, которые тешат самолюбие, вводить в действие.

4. How would you instruct management leaders in true leadership skills mentioned in this unit?

Give English equivalents for: скатиться к банкротству, принимать решения в короткие сроки с несовершенной информацией, маскировать (скрывать) данные, увольнять без компенсации.

5. What are the differences between managers and leaders, if any?

Give English equivalents for: опираться на хорошие межличностные отношения, быстрая (спонтанная) реакция, передавать свои навыки окружающим.

6. Are there crisis management skills? Should and can they be learned?

7. How would you instruct management leaders in true leadership skills mentioned in this unit?

Give English equivalents for: скатиться к банкротству, принимать решения в короткие сроки с несовершенной информацией, маскировать (скрывать) данные, увольнять без компенсации.

8. What are the differences between managers and leaders, if any?

Give English equivalents for: опираться на хорошие межличностные отношения, быстрая (спонтанная) реакция, передавать свои навыки окружающим.

9. Are there crisis management skills? Should and can they be learned?

Give English equivalents for: разработать эффективную стратегию, воспользоваться непредвиденными возможностями, железные доказательства.

10. What are the main elements of good crisis management?

Give English equivalents for: выделять ключевое звено из множества,

сводить стратегию к формуле (догме), быть скованным нерешительностью.

11. Why is a corporate deceit considered a slippery slope?

Give English equivalents for: выносить корпоративный обман, создавать демотивацию и отчуждение, требовать устойчивости и гибкости.

12. Is cost-cutting policy justified for both downturns and always?

Give English equivalents for: находить талантам правильное применение, операционная нехватка, быстрое решение проблем.

13. Is it justifiable to make quick savings by reducing workforce? Why is consistency regarded as the key to making orderly cuts in a downturn?

Give English equivalents for: терпимо относиться к хаосу и отсутствию структуры, превращать путаницу в обман, внушать уверенность и вызывать доверие, учить (проповедовать) делами.

1. How would you define a fine art of being strategically prepared (to a downturn)?

Give English equivalents for: сделать по максимуму (достичь высот), сваливаться из ничего (как снег на голову), ненасытный спрос.

2. How and why did some leaders follow “spend as you cut” policy?

Give English equivalents for: сталкиваться с неизбежными трениями, чувствовать ответственность на фирму и ее идеи, исправить положение компании.

## TEST 5

### Case 1

**Bombardier** is the world’s third largest civil aircraft manufacturer. The Company manufactures also trains and other transportation means presented in more than 60 countries on five continents. Bombardier operates in two industry-leading businesses: Aerospace and Rail transportation. Bombardier’s 60,000 employees design, manufacture, sell and support the widest range of world-class products in these two sectors. This includes commercial and business jets, as well as rail transportation equipment, systems and services.

Bombardier is headquartered in Montréal, Canada, and its shares are traded on the Toronto Stock Exchange. In the fiscal year ended January 31, 2008, the Company posted revenues \$17.5 billion.worth.

**Case assignment:** Based on the information given to you in the case, identify:

- a) The company's legal status (form of ownership). b) What are the advantages and disadvantages of such form of ownership?

### Case point 2

Gail Robinson is one of the four major shareholders of the Trinity Co. headquartered in New York. Recently she made up her mind to sell her share and quit the Company. She hoped she could cope with all the necessary selling procedures within a couple of weeks, but it turned out that the deal might be dragged along for several months. In fact she was told the deal was subject to the agreement with the other shareholders.

**Case assignment:** Based on the information given to you in the Case identify what is the company's legal status (form of ownership).

## II. Preposition point

1. The differences \_\_culture became apparent almost immediately and turned \_\_\_ to be more difficult to overcome than it had been anticipated.
2. Before setting\_\_\_ as sole proprietor, John took \_\_\_ a bank loan to help finance the start-up costs of a business.
3. Mr. Midler required that the loan be secured \_\_\_ the Mr. Johansson's personal property when it turned \_\_\_ that Mr. Johansson was unable to provide some other collateral.
4. Shares in public limited companies can be bought and sold \_\_ the stock market \_\_\_ any time by individual members of the public, public companies or organizations.
5. The reason \_\_\_ a drop \_\_\_ our annual turnover is an unsatisfactory customer delivery service.
6. The major shareholders sought to influence \_\_\_\_ his decisions and the decisions of the board.
7. Incorporated businesses exist \_\_\_ legal entities in their own right, \_\_\_ identities quite separate \_\_\_\_ those of their owners.

8. A dividend is a proportion \_\_\_\_ profits set \_\_\_\_ by the company \_\_\_\_ distributing to the owners according \_\_\_\_ the proportion of the business owned.
9. Sometimes a 'senior' partner has overall authority \_\_\_\_ decision making.
10. He had to put an amount of capital \_\_\_\_ the business to become a partner.
11. Before joining \_\_\_\_ the firm, Sergey had worked \_\_\_\_ ten years \_\_\_\_ a large firm of lawyers \_\_\_\_ a network of offices throughout Russia.
12. He always felt that he had little scope \_\_\_\_ developing his career \_\_\_\_ the larger firm.

### **III. Explain:**

- Branson floated major part of the group on the Stock Exchange.
- Company's control of the group became diluted.
- Vagaries of the Stock Exchange may strongly affect a public limited company.

### **IV. Give English equivalents for:**

1. испытывать быстрый рост
2. принимать/отвергать предложение на покупку
3. внедриться на рынок
4. осуществлять единоличный контроль
5. обратный выкуп собственных акций с помощью заемного капитала
6. продавать акции широкой публике
7. накопить огромный капитал
8. расширить клиентскую базу
9. продолжать производство товаров, превосходящих товары конкурента
10. начать бизнес в качестве индивидуального предпринимателя с минимальными капиталовложениями
11. займодавец требует, чтобы заем обеспечивался собственностью заемщика
12. получать доход от бизнеса

13. нести ответственность за долги предприятия

14. дивиденды от инвестиций

### **V. Translate into English:**

8. Если бы в прошлом году партнер не направил всю прибыль на личные цели, компания бы удержалась на плаву.
9. Благодаря стабильному курсу юаня по отношению к доллару (against dollar) биржевые индексы росли в среднем на 1,5% ежегодно.
10. Если владельцы бизнеса с ограниченной ответственностью не в состоянии оплатить долги, они могут не только потерять свои инвестиции в бизнес, но и сам бизнес.

## **TEST 6**

### **I. Explain / clarify:**

6. What differentiates corporate governance from corporate management?
7. What are the major advantages of matrix SWOT analysis over classical one? (Plot a typical lay out of matrix SWOT and indicate basic questions that may suggest each part of the analysis components).
8. What is the core purpose of Michael Porter's five-forces model?
9. How can economies of scale create a barrier to entry of competitors?
10. Why product differentiation may sometimes constitute a "Chinese Wall" to a new product or entrant to the market?
11. What threat may product substitutes pose to existing competitors?

### **II. Fill in the blanks with the correct prepositions:**

1. Business environment can be visualized \_\_\_\_ term of layers.

2. There has always been debates\_\_\_question\_\_\_whom the business exists\_\_\_. The question turns\_\_\_issue of corporate governance.
3. There is always a scope\_\_\_ conflict between shareholder and stakeholder interests.
4. SWOT analysis is focused\_\_\_both internal and external business environment.
5. You should always forecast what new products or services are \_\_\_the pipeline.
6. PEST analysis stands \_\_\_political, economic, socio-cultural and technological factors and is a powerful tool \_\_\_monitoring forces which may affect\_\_\_the company \_\_\_the long term.
7. Government may impose serious constrains\_\_\_business or even pose a real threat\_\_\_existing competitors.
8. New entrants may enter\_\_\_a large scale or not at all.
9. Access\_\_\_distribution channels is one of the major prerequisites \_\_\_successful company's performance.

### **III. Translate into Russian:**

- 1 Мастерское владение ключевыми компетенциями, а также отслеживание и оценка сил, которые влияют на организацию в долгосрочной перспективе, позволяют компании адекватно реагировать на жесткие конкурентные силы.
- 2 Для более адекватного понимания концепции корпоративного управления необходимо представлять бизнес среду с точки зрения слоев.
- 3 Оценить стратегическое положение действительно глобальной по масштабам компании можно с помощью матричного SWOT анализа.

## **TEST 7**

### **I. Give equivalents from the Summary point and your Case vocabulary**

1. deductions from the price



2. marketing techniques designed to communicate straight to the customers (without intermediaries)
3. customers who never switch to your rival
4. expensive products or services presumed to be in demand within the consumers of a higher social class
5. shoppers obsessed with fashion
6. making very small and precise changes in marketing campaign in order to make it more effective and successful
7. a zest companies frequently add to their products or services to make them more attractive

## **II. Give definitions / explain:**

1. customer relationship management
2. customer perceived value
3. partner relationship management

## **III. Answer questions:**

- What criteria does a country candidate for overseas market expansion need to be rated on?
- What are the standard procedures of marketing activities / campaign? (Give brief definitions)
- What should be taken into account in marketing research during crisis except for industry metrics?

## **TEST 8**

Read attentively before answering. Please follow the instructions.

Please note that grammar, spelling, a proper answer and the neat handwriting do count towards your grade.

A. Read and use the info to help you answer Question 1 (7-10 sentences)

Swirl&Twirl is a company which specializes in the manufacture of dishwashers aimed at the industrial market. It estimates that it currently has 25% of the market

and is the market leader. Earlier this month, it launched a new range of dishwashers. The XXL range was the culmination of a three-year program carried out by the firm's R&D team. The machines are made to high specifications incorporating energy saving features. They are mainly aimed at large breweries (a place where beer is made). Initial sales suggest that the new range is being well received by customers. The company has already taken on 20 extra workers to cope with the extra production work generated from the XXL range. The firm is confident that more jobs will be created as sales increase. □ Adapted from the European Business, 27.04.2008

- Using a diagram, (a) explain the life cycle of the XXL range before 27th April 2008; (b) discuss how the life cycle of the XXL range might develop over time.

B. Read and use the info to help you answer Question 2 (7-10 sentences).

To music purists<sup>2</sup>, it's typical case of corporate pop mediocrity. But to 70 million customers over 18 years, it's a must have product. The Now That's What I Call Music brand has already reached a half century. First launched in 1983, EMI, the record company behind the series, has just launched Now 69. One million copies have been printed in time for the Christmas rush. Previous editions have sold between 500,000 and 2 million copies each. The formula has remained the same over the 69 albums: to reproduce the best acts that have recently been in the charts, are in the charts now or will be within the next few weeks. As one record executive put it: 'Now and other compilations are basically a cash cow. And labels love milking them. It allows the labels and artists to recycle their recent chart hits and get the royalties. The customer gets a sort of four-month summary of the latest hits.'

- Using the Boston Matrix, (a) explain why 'Now' is a cash cow; (b) discuss whether 'Now' could be turned from a cash cow to a star.

C. Read and use the info to help you answer Question 3 (10-15 sentences).

Ferrero Rocher, made by Ferrero and KitKat, made by Nestlé, are two successful brands of chocolate confectionery. KitKat has consistently been the best selling chocolate confectionery bar in the UK for many years. Ferrero Rocher has seasonal

---

<sup>2</sup>

someone who believes that something should be done in the correct or traditional way, especially in the areas of art, sport, music, and language

demand, with sales rising sharply in the Christmas period.

- What are the USPs of each brand? In your answer consider the 4 P's and the 4 C's. Also use your own knowledge and observations of the products' performance in Russia.

D. Read and use the info to help you answer Questions 4 to 7.

In 1990, Perrier was the world's number 1 brand of bottled mineral water. It started in 1904 when St. John Harmsworth was recuperating from a car accident at the spa town of Vergese, France. He was given some of the natural sparkling water from the local spring which was thought to have health giving properties. He realized the commercial potential of the water and bought the spring from his doctor, Louis Perrier. By 1922, his company was producing 6 million bottles a year, going from strength to strength (i.e. becoming more and more successful).

The brand was always supported by strong promotion. Initially, Harmsworth marketed Perrier under the slogan 'the champagne of table waters'. After World War Two, leading poster artists were commissioned to produce promotional campaigns. In 1969, for example, a color advertisement by the famous Surrealist artist, Salvador Dali, appeared in French newspapers. A variety of other types of promotion have also been used. In 2000, for instance, Perrier bought the rights to be the official mineral water supplier to the Wimbledon tennis championships for that year.

However, disaster struck in 1990. Routine testing in the USA found traces of benzene in 12 bottles of Perrier. The company initially withdrew 72 million bottles from only the US market. It claimed that the benzene levels found were not dangerous. At first it blamed the problem on a cleaner's dirty rag (a small piece of old cloth, for example one used for cleaning things). Later it admitted that gas filters at the bottling plant had not been changed. Public

pressure and threats of legal action forced it to recall all bottles worldwide, a total of 280 million bottles. But this was not before consumers had boycotted the water, fearing poisoning. They turned to other brands and failed to return when Perrier had sorted out its problems. In the USA where it had been the number 1 brand in 1989, it was only 22nd in 2000.

Perrier was bought out by the international giant, Nestlé, in 1992. It now forms part of its Perrier-Vittel division, which has 55 brands including Perrier, Vittel and Buxton water.

- What is meant by the term 'marketing'? Explain in brief.
- Explain TWO ways in which Perrier water has been marketed?
- Analyze why Perrier suffered so badly in 1990?
- 'It could be argued that the way in which Perrier had handled the crisis was a case of how NOT to deal with such problems.' Discuss whether it is always in the interests of a business to recall products that might have problems.

E. Fill in the blanks with the correct term (example: 8. a balance sheet). Write answers in a column.

- The money received by a company from selling goods and services is known as ...
- Amounts that a business is waiting to be paid by its customers are ...
- Money that a business owes to its suppliers is ...
- The movement of money into and out of a business, independently of how much it owes and is owed, is the ...
- Expenses that do not vary with the level of output are...
- Expenses that vary with the level of output are...
- A written statement of the amount of money and property that a company or person has, including amounts of money that are owed or are owing is...
- Assets that are non-physical in nature are...
- Assets that a company does not use on a continuous basis and that can be converted into cash within one year are...
- The selling of shares in a company to the public is the...of a company.
- The breakeven point can be calculated as follows...
- The part of the price that covers the fixed costs is...
- A report of all revenues and expenses pertaining to a specific time period is...or...
- The balance sheet equation is...
- Typical activities affecting cash are (1)..., (2)..., and (3)... activities.

- The remainder after deducting all expenses from revenues, the so-called 'bottom line' on an income statement is... or...

F. Translate sentences from 24 to 36 into English using Summary Points.

- Как только соперники представляют конкурирующий товар, который служит барьером для дальнейшего роста продаж, компания сталкивается с жесткой конкуренцией, начинает снижать действительную продажную стоимость своего товара и даже предлагает различные купоны с предложением скидки, для того, чтобы не потерять своих клиентов и, по крайней мере, помешать проникновению других конкурентов.
- На стадии упадка, когда продукт оказывается «на последнем издыхании», производители обычно пытаются «выжать» из него все возможное.
- Компания воспользовалась своим доминирующим положением на рынке для того, чтобы атаковать слабых конкурентов (конкурентов, испытывающих трудности) при помощи резкого снижения цен.
- В целях компенсации невозвратимых расходов, компания применила стратегию снятия сливок.
- Он был уволен без выходного пособия после того, как был обвинен в финансовых махинациях.
- Как только конкуренты вошли на рынок, рыночная стоимость данного товара упала.
- Компании удастся остаться на плаву во время спада деловой активности, только когда она делает ставку на основной вид своей деятельности, а не на диверсификацию производимой продукции.
- Рефлекторная реакция хорошего руководителя на кризисную ситуацию – восстановить компанию (i.e. вывести ее из кризиса) за счет резкого сокращения персонала.
- Стоимость товара резко взлетела.
- Для того, чтобы отразить жесткую конкуренцию и защитить рыночную позицию продукта, компании пришлось слегка видоизменить его и улучшить его качество.

- Данный товар был изъят с рынка после того, как продажи упали на 80 %.
- Компания установила максимально возможную первоначальную стоимость товара, для того, чтобы быстро возместить производственные расходы.

Ни при каких обстоятельствах компания не должна подтасовывать цифры и пускаться в

финансовые/бухгалтерские мошенничества для того, чтобы удовлетворять ненасытные требования акционеров. Такой подход губителен для репутации компании и является прямым путем к банкротству.

G. Fill in the blanks with the right preposition if necessary (example: 37 – under, 38 - zero). Write answers in a column.

- Introduce a new product... the market
- Eat... the share... existing product
- a shorthand...
- arrest decline... Mars's share
- value the company... \$1 million
- fall... favor
- differentiate products... those of the competitor
- charge the premium... the value
- revert... familiar brands
- launch... the same brand
- gradually withdraw... the market
- achieve return... investment
- set a price... a product
- benefit... the economy of scale
- search... new markets
- fend... the competition

- abandon... a product
- enter... a decline stage
- fall... a category... pure fads
- adapt... the forces in the market
- sell one million... common stock for a total... \$1 million
- buy inventory... \$1 million cash
- record... a transaction
- costs... goods sold
- invest resources... innovative products
- discourage... the entry of competitors
- solution... current market failure

H. Make up buddies (example: 64 - D). Write answers in a column.

- Dominate	A. Out of the blue
- Sack	B. The computer market
- The payment falls	C. Without compensation
- Get bogged	D. Redundant
- Burn a brand's image	E. Down in dishonesty
- Apply	F. From the recession
- Conjure up	G. Of the competitors
- Make people	H. Into the consumer's mind
- Emerge	I. A market-skimming strategy
- Deduct expenses	J. Pressure form competitors
- Come under	K. Of a product
- Deliver superior	L. Customer value

- Purchase
- Double-entry
- Keep ahead
- Dispose
- Make an entry

- M. On open account
- N. Due in a week
- O. From revenues
- P. In the balance sheet
- Q. Accounting system

E. Fill in the blanks with the correct term

VI. sales revenue

VII. accounts receivable

VIII. accounts payable

IX. cash flow

X. fixed costs

XI. variable costs

XII. a balance sheet

XIII. intangibles/intangible assets

XIV. current assets

XV. the flotation

XVI. Breakeven point =  $\text{Fixed costs} / \text{Contribution}$

XVII. the contribution

XVIII. income statement or statement of earnings or operating statement

XIX.  $\text{Assets} = \text{Liabilities} + \text{Owner's equity}$

XX. operating, financing, and investing

XXI. net income or net earnings



F. Translate sentences from 24 to 36 into English using Summary Points.

- Как только соперники представляют конкурирующий товар, который служит барьером для дальнейшего роста продаж, компания сталкивается с жесткой конкуренцией, начинает снижать действительную продажную стоимость своего товара и даже предлагает различные купоны с предложением скидки, для того, чтобы не потерять своих клиентов и, по крайней мере, помешать проникновению других конкурентов. As soon as rivals introduce the competing product which serves as a barrier to further sales growth, a company faces stiff competition, starts lowering the selling price of its product and even offers discount coupons so as not to lose its customers and as least prevent other contenders from entering the market.
- На стадии упадка, когда продукт оказывается «на последнем издыхании», производители обычно пытаются «выжать» из него все возможное. At decline stage, when a product is on its last legs, manufacturers try to bleed the product for all it's worth before it dies.
- Компания воспользовалась своим доминирующим положением на рынке для того, чтобы атаковать слабых конкурентов (конкурентов, испытывающих трудности) при помощи резкого снижения цен. The company took advantage of/used its market dominance to attack ailing rivals with deep price cuts.
- В целях компенсации невозвратимых расходов, компания применила стратегию снятия сливок. To recover/compensate for sunk costs, the company employed/applied/used/implemented a market-skimming strategy.
- Он был уволен без выходного пособия после того, как был обвинен в финансовых махинациях. He was sacked without compensation after being accused of accounting irregularities/fraud.
- Как только конкуренты вошли на рынок, рыночная стоимость данного товара упала. Once the competitors stepped in (entered the market), the market price of the product fell down/decreased.
- Компании удается остаться на плаву во время спада деловой активности, только когда она делает ставку на основной вид своей

деятельности, а не на диверсификацию производимой продукции.  
At times of crisis\In the downturn the company manages to stay above water\afloat in case it bets\places a big bet on its core business, not a diversification.

- Рефлекторная реакция хорошего руководителя на кризисную ситуацию – восстановить компанию (i.e. вывести ее из кризиса) за счет резкого сокращения персонала. A good leader's knee-jerk reaction to crisis is to turn the company around by slashing/axing workforce.
- Стоимость товара резко взлетела. The price of a product skyrocketed.
- Для того, чтобы отразить жесткую конкуренцию и защитить рыночную позицию продукта, компании пришлось слегка видоизменить его и улучшить его качество. To fend off a cut-throat competition and defend its market share, a company had to marginally modify the product and improve its quality.
- Данный товар был изъят с рынка после того, как продажи упали на 80 %. The product was withdrawn from the market after its sales had fallen\gone down by 80%.
- Компания установила максимально возможную первоначальную стоимость товара, для того, чтобы быстро возместить производственные расходы. To quickly compensate for production costs, the company set the maximum initial selling price of\for a product.
- Ни при каких обстоятельствах компания не должна подтасовывать цифры и пускаться в финансовые/бухгалтерские мошенничества для того, чтобы удовлетворять ненасытные требования акционеров. Такой подход губителен для репутации компании и является прямым путем к банкротству. Under no circumstances should a company fudge the figures and get into accounting irregularities to satisfy shareholders' insatiable demands. This is damaging to the company's reputation and a slippery slope to bankruptcy.

## TEST 9

- What are typical aims of a business and what objectives can help reach

them? (Keep in mind that overall aims may be expressed in a mission statement.)

- Give English equivalents for: Валовая прибыль / Получить конкурентное преимущество над соперником / Организация, имеющая статус/ не имеющая статуса юридического лица
- What does a business need money to pay for?
- Give English equivalents for: Нести личную ответственность за долги бизнеса / Наделять властью/ наделение властью / Оборот денежных средств, поток денежных средств в компанию и из нее
- What is the difference between maximizing profit, maximizing sales revenue and maximizing shareholder value?
- Give English equivalents for: Четко определенные цели / Нести личную ответственность за долги бизнеса / Зона контроля, норма управления
- What is the purpose of a mission statement? Why should mission statements be working documents?
- Give English equivalents for: Цепь инстанций / Принять/ отвергнуть предложение о покупке компании / Отразить нападки конкурентов
- Distinguish between unlimited and limited liability, using examples of different types of business ownership.
- Give English equivalents for: Доводить до сознания/ сведения служащих миссию компании / Использовать прибыль в личных целях / Дочерняя компания
- The shares of what type of company are bought and sold on the stock market? Why do this type of company issue and sell shares? What are the advantages and disadvantages of issuing shares?
- Give English equivalents for: Получать комиссионные со сделок между продавцами и покупателями / Удерживать прибыль в бизнесе, чтобы закупить новое оборудование или финансировать расширение / Осуществлять контроль над
- What are the advantages of a franchise?
- Give English equivalents for: Получить конкурентное преимущество над соперником / Кредитор потребует, чтобы договор займа был обеспечен личной собственностью владельца / Тупик в принятии решений
- What is a dividend?

- Give English equivalents for: Войти в стадию упадка / Перекупка с залогом/ выкуп контрольного пакета акций менеджерами компании /Юридическое лицо
- State advantages that a Plc has over a private limited company.
- Give English equivalents for: Продавать общественности на бирже / Враждебное поглощение / Создать/ организовать бизнес
- Compare the features of sole proprietorship, partnership and corporations.
- Give English equivalents for: Получать прибыль / доход / Получать доход от бизнеса / Согнуться под тяжестью бюрократической иерархии
- What is stock? Why do companies issue stocks? What are the advantages and disadvantages of issuing stock?
- Give English equivalents for: Подчиниться формулам (быть догматическим), начать сопротивляться рискам и закостенеть / Рост за счет внутренних ресурсов / Приносить доход
- What are the advantages for shareholders of having stock?
- Give English equivalents for: Взять банковский кредит на расходы по созданию бизнеса / Продавать акции широкой общественности / Похожие товары и товары, продаваемые под торговыми марками супермаркетов
- Mergers and acquisitions have become increasingly important. What is the driving force behind them?
- Give English equivalents for: Дочерняя компания / Улучшить положение компании / Продавать продукты питания и предметы домашнего обихода
- Explain the difference between:
  - a. Internal and external growth
  - b. A takeover, a merger and the LBO
- Give English equivalents for: сокращать накладные расходы / организация, освобожденная от уплаты налогов / управлять компанией на ежедневной основе
- Explain the difference between hierarchical, flat, functional, divisional

and matrix structures.

- Give English equivalents for: сокращать структуру компании / выйти на рынок / иметь долги (нести потери)
- Explain the difference between centralized and decentralized organizations.
- Give English equivalents for: использовать прибыль в личных целях / кредитор требует, чтобы договор займа был обеспечен личной собственностью владельца / стратегическое планирование
- How can the organizational structure of a business affect communications within the business?
- Give English equivalents for: поддерживать расходы на уровне ниже \$50,000 /взять банковский кредит на расходы по созданию бизнеса / исполнители и обслуживающий персонал

## TEST 10

### Variant 1.

#### Fill in the gaps with prepositions where necessary:

1. 1. to act as a barrier \_\_\_\_\_ entry
2. to divide the market \_\_\_\_\_ smaller segments
3. come \_\_\_\_\_ pressure \_\_\_\_\_ competitors
4. 2. to invest resources \_\_\_\_\_ more profitable products
5. to search \_\_\_\_\_ new markets
6. to influence \_\_\_\_\_ organization and operations of a business
7. to speed \_\_\_\_\_ the adoption process
8. to lower the price \_\_\_\_\_ time
9. to revert \_\_\_\_\_ familiar brands
10. to bestow a number of benefits \_\_\_\_\_ goods and services
11. to impose a distinctive identity \_\_\_\_\_ goods and services
12. to eat \_\_\_\_\_ the share of the market's existing products
13. to dispose \_\_\_\_\_ a product

14. to focus \_\_\_\_\_ serving and satisfying \_\_\_\_\_ the segments

15. to respond \_\_\_\_\_ strong competitive forces

**1. Make up word-combinations:**

1) to arrest	A market-skimming strategy
2) to assess	sensitive to consumer tastes
3) to associate	market acceptance
4) to defend	the decline in Kit Kat's share
5) to deliver	the most promising segments
6) to employ	the product's market position
7) to face	superior customer value and satisfaction
8) to remain	the image with the product's quality
9) to retain	stiff competition
10) to secure	the firm's potential
11) to select	from a market

12) to withdraw	current customers

## **2. Translate into English:**

1. Установление и поддержание взаимовыгодных отношений с клиентами стало центральной точкой всей деловой активности.
2. Когда вы представляете новый товар или услугу на рынке, вам следует помнить, что он может поглотить долю рынка первоначального товара.
3. Если вы улучшите качество товара и установите относительно низкую цену, вы будете стимулировать более активное использование существующими пользователями и привлекать новых пользователей.
4. Для того, чтобы поддерживать свое конкурентное преимущество, компания должна отслеживать и оценивать силы, которые влияют на нее в долгосрочной перспективе.

## **1. Explain the following terms in English (one sentence per term):**

Marketing, a brand, the growth matrix structure, the decline stage, planned obsolescence, a market-skimming strategy, a shareholder, SWOT analysis.

## **Variant 2.**

### **1. Fill in the gaps with prepositions where necessary:**

- a. to create high stock turnover \_\_\_\_\_ the distribution channel
- b. to create goodwill \_\_\_\_\_ the all-important early adopter segment
- c. to divide the market \_\_\_\_\_ smaller segments
- d. come \_\_\_\_\_ pressure \_\_\_\_\_ competitors
- e. to gain a temporary increase \_\_\_\_\_ sales
- f. to be \_\_\_\_\_ its last legs
- g. to benefit \_\_\_\_\_ economies of scale

- h. to launch \_\_\_\_\_the same brand
- i. to charge \_\_\_\_\_ a premium \_\_\_\_\_ and above the value
- j. to differentiate products \_\_\_\_\_those of the competitors
- k. to keep ahead \_\_\_\_\_the competition
- l. to carry \_\_\_\_\_extensive marketing research
- m. to put \_\_\_\_\_action
- n. to reap annual dividends \_\_\_\_\_the company's profit
- o. to respond \_\_\_\_\_strong competitive forces

**2. Make up word-combinations:**

1) to achieve	cut-throat competition
2) to attract	an aggressive pricing policy
3) to discourage	high returns on investment
4) to identify	the market's awareness
5) to increase	the reward
6) to introduce	the entry of competitors
7) to match	an upgraded version
8) to provide	new customers



9) to purchase	from the market
10) to reach	attractive market opportunities
11) to reap	the unit's objectives
12) to withdraw	A buyer's expectations

### **3. Translate into English:**

1. Если вы хотите привлечь тех, кто легко переключается с товара на товар (гонится за дешевыми товарами), вам следует установить низкую первоначальную цену при входе на рынок или предложить купоны на скидку.
2. Если вы не используете набор контролируемых тактических инструментов маркетинга, ваш товар потерпит сокрушительный провал и быстро исчезнет из вида.
3. Существует две основные стратегии в отношении товара, который вошел в стадию упадка: выжать из него последние соки или отказаться от него.
4. Акционеры получают ежегодные дивиденды от прибыли компании и осуществляют контроль над компанией.

### **5. Explain the following terms in English (one sentence per term):**

The marketing mix, branding, the product life cycle, the maturity stage, USP, a market penetration strategy, a stakeholder, PEST analysis.

## **TEST 11**

### **Give equivalents from the Summary point and your Case vocabulary:**

- deductions from the price
- marketing techniques designed to communicate straight to the customers (without intermediaries)
- customers who never switch to your rival
- expensive products or services presumed to be in demand within the consumers of a higher social class
- shoppers obsessed with fashion
- making very small and precise changes in marketing campaign in order to make it more effective and successful
- a zest companies frequently add to their products or services to make them more attractive

### **Give definitions / explain:**

- customer relationship management
- customer perceived value
- partner relationship management

### **Answer the questions:**

- What criteria does a country candidate for overseas market expansion need to be rated on?
- What are the standard procedures of marketing activities / campaign? (Give brief definitions)
- What should be taken into account in marketing research during crisis except for industry metrics?

### **Translate from Russian into English:**

2.5.2. Пока вы не оцените потенциал фирмы, приступить (proceed to) к определению его привлекательных возможностей было бы преждевременно.

2.5.3. Компания может успешно отслеживать факторы и силы в рыночной среде при условии, что она правильно определяет набор контролируемых тактических инструментов маркетинга.

2.5.4. В прошлом году мы смогли бы найти правильное решение проблемы потребителей, если бы более точно определили наш целевой рынок.

#### **7.4. Применение балльной системы для проведения мероприятий текущего контроля**

Таблица 5.1

Применение балльной системы для проверки результатов обучения (очная форма обучения)

Номер темы	Формы текущего контроля студентов	Баллы по видам работ
Т. 1-4	Опрос	5
Т. 1-4	Тестирование	5
Т. 1-4	Контрольная работа	15
Т. 1-4	<i>Контрольная точка 1</i>	25

Т. 5-8	Опрос	10
Т. 5-8	Тестирование	10
Т. 5-8	Контрольная работа	15
Т. 5-8	<i>Контрольная точка 2</i>	25

Выполнение всех видов текущего контроля в каждой контрольной точке осуществляется в комбинированном формате – в письменном и устном виде.

#### **7.6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Самостоятельная работа обучающихся является одним из основных видов познавательной деятельности, направленной на более глубокое и разностороннее изучение материалов курса «Язык рекламы, бизнеса и СМИ» и включает: усвоение лекционного материала; подготовку выступлений (сообщений, докладов) к практическим занятиям; подготовку письменных контрольных работ (презентации).

Самостоятельная работа обучающихся имеет целью закрепление и углубление полученных знаний и навыков, подготовку к предстоящим занятиям, зачету, а также формирование коммуникативной компетенции, способности использовать полученные знания в предстоящей служебной деятельности.

Результаты выполнения самостоятельной работы представляются обучающимися во время аудиторных занятий, проверяются и оцениваются преподавателем в ходе аудиторных занятий, промежуточной аттестации – в соответствии с учебным планом и расписанием занятий (экзаменационной сессии).

Успешное изучение дисциплины предполагает целенаправленную работу обучающихся над освоением лекционного материала, предусмотренного учебной программой, активное участие в подготовке и проведении активных форм учебных занятий. В связи с этим обучающиеся должны руководствоваться рядом методических указаний.

Во-первых, при изучении дисциплины следует на практических занятиях максимально использовать полученные знания для решения конкретной задачи, результат работы на практическом занятии показывает истинный уровень владения обучающимися практическими навыками;

Во-вторых, на контрольных работах четко уяснить задачу, правильно спланировать свою работу, всегда стремиться к достижению цели в указанное время;

В-третьих, сообщать преподавателю обо всех затруднениях, возникающих в процессе изучения дисциплины, и обращаться к нему за консультацией по вопросам, которые невозможно решить самостоятельно.

## **8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНЫХ ИСТОЧНИКОВ**

### ***8.1. Основная учебная литература***

1. Костерина, Ю. Е. Деловой английский язык=Business English : учебное пособие : [16+] / Ю. Е. Костерина, М. В. Ласица, С. Ю. Вязигина ; Омский государственный технический университет. – Омск : Омский государственный технический университет (ОмГТУ), 2020. – 96 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=682975>
2. Андриенко, А. С. Business English=Business English: учебное пособие для студентов неязыковых специальностей вуза : [16+] / А. С. Андриенко ;

Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2019. – 147 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577693>

## **8.2. Дополнительная учебная литература**

1. Евдокимова, Н. В. Английский язык профессионального общения: учебное пособие для бакалавров направления «Зарубежное регионоведение» : [16+] / Н. В. Евдокимова ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018. – 116 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567674>
2. Шишкина, Т. С. Английский язык делового общения как лингвистическое явление=English of Business Communication as Linguistic Phenomenon : учебник : [16+] / Т. С. Шишкина ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2017. – 201 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570896>
3. Шишкина, Т. С. Лингвистические особенности языка делового общения (английского)=Linguistic peculiarities of Business English : учебное пособие : [16+] / Т. С. Шишкина ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2017. – 133 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570897>
4. Хусаинова, Г. Р. Творческие игры для делового общения : учебное пособие : [16+] / Г. Р. Хусаинова ; Министерство образования и науки России, Казанский национальный исследовательский технологический университет. – Казань : Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2017. – 80 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500968>

## **9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

### **9.1. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

- <http://www.philology.ru/> – статьи ученых по вопросам лингвистики
- <http://www.macmillandictionary.com/> - словари издательства Macmillan;
- <http://dictionary.cambridge.org/> - словари издательства Cambridge University Press;
- <http://www.multitran.ru/> - онлайн словарь МультиТран;

### **9.2. Программное обеспечение**

Для освоения результатов обучения дисциплины применяется лицензионное программное обеспечение, позволяющее использовать:

- ААТ, ТИК на практических занятиях;
- мультимедийное оборудование преподавателям для представления лекций и студентами на практических занятиях;
- системы на базе мультимедиа-технологий, построенные с использованием персональных компьютеров и видеотехники, компьютерные обучающие системы и электронные тренажеры, виртуальные лаборатории и практикумы и т.п.).

### **9.3. Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

- портал «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»  
<http://window.edu.ru>.)
- Пакет программ Microsoft Office 2010:
  - Microsoft Access 2010
  - Microsoft Excel 2010
  - Microsoft Outlook 2010
  - Microsoft PowerPoint 2010
  - Microsoft Word 2010.

### **9.4. Материально-техническая база**

- лекционные аудитории и аудитории для проведения занятий семинарского типа, оснащенные мультимедийным оборудованием (проекторы, экраны, плазменные панели), обеспечивающие реализацию программы;
- по всему лекционному материалу имеются наборы слайдов в виде презентаций;
- для работы со специализированным программным обеспечением имеются компьютерные классы и другие материально-технические ресурсы;
- другие материально-технические ресурсы.