

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І.І. МЕЧНИКОВА
КАФЕДРА ІНОЗЕМНИХ МОВ ПРИРОДНИЧИХ ФАКУЛЬТЕТІВ



ЗАТВЕРДЖУЮ

Перший проректор

Майя НІКОЛАСВА

2022 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ІНОЗЕМНА МОВА СПЕЦІАЛЬНОСТІ

Рівень вищої освіти: Перший (бакалаврський)
Галузь знань: 29 «Міжнародні відносини»
Спеціальність: 292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітньо-професійна програма: «Міжнародні економічні відносини»

ОНУ
2022

Робоча програма навчальної дисципліни «Іноземна мова спеціальності». – Одеса: ОНУ, 2022. – 20с.

Розробник: Румянцева О.А., к.філол.н., доцент, доцент кафедри іноземних мов природничих факультетів.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри іноземних мов природничих факультетів

Протокол № 1 від "25" серпня 2022 р.

Завідувач кафедри іноземних мов природничих факультетів



Валерія НЕКЛЕСОВА

Погоджено із гарантом ОПШ

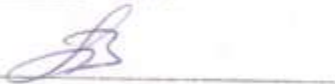


Наталя МАСЛІЙ

Схвалено навчально-методичною комісією (НМК) факультету романо-германської філології

Протокол № 1 від "26" серпня 2022 р.

Голова НМК



Тетяна ТЕЛЕЦЬКА

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри іноземних мов природничих факультетів

Протокол № від " " 20 р.

Завідувач кафедри іноземних мов природничих факультетів

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри іноземних мов природничих факультетів

Протокол № від " " 20 р.

Завідувач кафедри іноземних мов природничих факультетів

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		<i>очна форма навчання</i>	<i>заочна форма навчання</i>
Загальна кількість: кредитів – 11 годин – 330 змістових модулів – 2	Галузь знань: 29 – Міжнародні відносини Спеціальність: 292 – "Міжнародні економічні відносини" Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)	Обов'язкова	
		<i>Рік підготовки:</i>	
		3 - й	3 - й
		<i>Семестр</i>	
		5-й семестр 6-й семестр	5-й семестр 6-й семестр
		<i>Практичні:</i>	
		<i>156</i>	<i>22</i>
		5-й семестр: 76 6-й семестр: 80	5-й семестр: 10 6-й семестр: 12
		<i>Самостійна робота:</i>	
		<i>174</i>	<i>308</i>
		5-й семестр: 84 6-й семестр: 90	5-й семестр: 150 6-й семестр: 158
		<i>Форма підсумкового контролю:</i> Залік - 5 семестр Іспит - 6 семестр	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета курсу “Іноземна мова спеціальності” є формування у студентів комунікативної компетентності, необхідної для спілкування у знайомих / типових ситуаціях, які зустрічаються в академічному та професійному контекстах міжнародних економічних відносин.

Завдання:

- Освітні:**
- сформувати у студентів спеціальні компетентності, що дозволяють встановлювати комунікативні зв'язки з різними суб'єктами міжнародних економічних відносин;
 - сприяти розвитку здібностей до здатності до самостійного навчання та самооцінювання, що дозволить студентам продовжувати освіту в академічному та професійному середовищі як під час навчання у ЗВО, так і після отримання диплома про вищу освіту.
- Пізнавальні:**
- залучати студентів до таких академічних видів діяльності, які активізують і далі розвивають увесь спектр пізнавальних здібностей.
- Розвивальні:**
- допомагати студентам у формуванні загальних та спеціальних компетентностей з метою розвитку особистої мотивації (цінностей, ідеалів);
 - зміцнювати впевненість студентів як користувачів мови, а також їхнє позитивне ставлення до вивчення мови.
- Соціальні:**
- сприяти становленню критичного самоусвідомлення та умінь спілкуватися і робити вагомий внесок у міжнародне середовище, що постійно змінюється.
- Соціокультурні:**
- сприяти розумінню різнопланових міжнародних соціокультурних проблем для того, щоб діяти належним чином у культурному розмаїтті професійних та академічних ситуацій.
- Практичні:**
- сформувати у студентів загальні фахові комунікативні компетентності для забезпечення спілкування в знайомому академічному та професійному середовищі.

Процес вивчення дисципліни спрямований на формування елементів наступних компетентностей:

Загальних компетентностей (ЗК):

ЗК03. Здатність навчатися та бути сучасно навченим.

ЗК06. Здатність спілкуватися іноземними мовами.

ЗК10. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Спеціальних (фахових) компетентностей (СК):

СК8. Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та

налагоджувати комунікації між ними, впроваджувати принципи соціальної відповідальності та етичної поведінки.

СК14. Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

Програмні результати навчання (РН):

РН2. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.

РН21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

знати:

- методи дослідження ринку;
- основи вирішення проблем між персоналом та менеджерами;
- теоретичні основи керування складними переговорами;
- стратегії і тактики аргументації у рамках міжнародних економічних відносин;
- основи управління потенційними конфліктами;
- основи написання звітів, SWOT-аналізу та стартапу;
- вербальні засоби ефективної комунікації за темами курсу.

вміти:

по завершенню **Змістового модуля 1:**

- Проводити дослідження та вирішувати проблеми (подібні тим що вивчалися) в сфері міжнародних економічних відносин.
- Створювати анкети та проводити опитування цільової аудиторії споживачів.
- Вести діловий протокол, писати рекомендації для персоналу та менеджерів.
- Презентувати бізнес пропозиції, відстоювати власні ідеї та описувати ймовірні наслідки.
- Писати скарги про порушення умов бізнес угоди.
- Керувати складними перемовинами з постачальниками та клієнтами.

по завершенню **Змістового модуля 2:**

- Представляти аргументи за чи проти.
- Писати звіт стосовно результатів переговорів.
- Спілкуватися у рамках ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин.

- Вживати відповідну лексику, управляючи потенційними конфліктами.
- Аналізувати розвиток бізнесу та писати висновки з обґрунтуванням власних міркувань.
- Складати протокол про надзвичайну ситуацію, писати звіти.
- Писати план управління ризиками стосовно міжнародного стартапу.
- Проводити співбесіди з менеджерами для вирішення поточних питань та прийняття рішень.

3. Зміст навчальної дисципліни

3 рік навчання

5 семестр

Змістовий модуль 1. Процес дослідження та вирішення проблем в сфері міжнародних економічних відносин (Research and problem solving in the field of international economic relationships).

Тема 1.1. Методи дослідження ринку. Спільний проєкт (створення та проведення опитування).

Watching video and discussing the information: Types of market research.

Working out the vocabulary: Terms in market research.

Project: How market research affects brands.

Business workshop: reading and analyzing a text “Market research options”; preparation a market research plan to improve the brand image.

Тема 1.2. Надання та прийняття інформації: вирішення проблем між персоналом та менеджерами на основі результатів опитування.

Watching video and discussing the information: How can bosses help develop staff? Changing an agreement.

Working out the vocabulary: Agreement terminology.

Project: An ideal mentor.

Writing: Guidelines for staff and managers.

Тема 1.3. Проблеми пов’язані з грошима: Презентація бізнес пропозицій та її захист.

Watching video and discussing the information: A mobile money service. Presentation styles.

Working out the vocabulary: Personal banking.

Project: Banking preferences survey.

Writing: Letter of complaint.

Business workshop: reading and analyzing a text “Millennials fall behind on living standards”;

Task fulfilment: Select financial products to meet the needs of millennials.

Тема 1.4. Виклики. Розвиток ділових навичок: Керування складними переговорами.

Watching video and discussing the information: Climate change and coffee agriculture.
Saying “no” firmly and politely.
Reading and analyzing: Global cyberattack is a warning for ‘internet of things’.
Task fulfillment: Negotiating allocation of tasks with a colleague.
Writing: The recommendations section of a proposal.
Speaking: Brainstorming ideas for a documentary series about business challenges.
Presentation: Presenting a proposal for the documentary series using slides.

6 семестр

Змістовий модуль 2. Дискурс під час прийняття рішень в сфері міжнародних економічних відносин (Discourse in decision making in the field of international economic relationships).

Тема 2.1. Глобальна мобільність. Навички спілкування: Надання зворотного зв’язку про результативність. Представлення аргументів за чи проти.

Watching video and discussing the information: Experiences of secondments abroad. Giving feedback on performance.

Vocabulary focus: Relocation and secondment.

Project: Relocating to a new country.

Task fulfillment: Presenting an argument for or against something.

Writing: Blog describing relocation.

Business workshop: Listening a presentation about relocation opportunities; Staff discussing the pros and cons of relocation. Task: Negotiating a secondment contract. Writing: A summary of the outcome of the negotiation.

Тема 2.2. Об’єднання та поглинання. Навички спілкування: Управління потенційними конфліктами. Виступ: SWOT-аналіз.

Watching video and discussing the information: Strategic alliances in the airline industry. Dealing with conflict.

Listening: Types of business partnerships.

Task fulfillment: Managing potential conflict between an event organizer and its sponsor.

Talking about a useful mistake you learnt from.

Writing: A formal report extract.

Business workshop: Reading and analyzing a text “Options for business expansion”.

Speaking: SWOT analysis discussion. Task: Choosing the best option to grow the business and writing a summary of the reasons.

Тема 2.3. Подолання ризиків. Груповий проєкт: Складання протоколу про надзвичайну ситуацію. Написання звіту про аварію. Написання плану управління ризиками для стартапу.

Watching video and discussing the information: Managing earthquake risk. Dealing with risk.
 Vocabulary focus: Managing and minimizing risks terminology.
 Reading and analyzing: The man who changed the investment industry.
 Speaking: How your life would be different if ...
 Task fulfillment: Discussing travel risks and placing them on a matrix.
 Business workshop: Reading and analyzing profiles on three start-ups. Listening: Advice on risk assessment for business owners. Task: Creating a risk-management plan for a start-up.
 Writing a description of how the start-up performed.

Тема 2.4. Прийняття рішень. Вихід на міжнародний ринок. Управління складними перемовинами за допомогою прийняття рішень, орієнтованих на стосунки.

Watching video and discussing the information: The Idle Man. Influencing a decision.

Listening: A lecture about decision-making.

Vocabulary focus: Relationship-oriented, decision-making lexis.

Project: The head or heart debate.

Task fulfillment: Making decisions about suppliers. Managing difficult conversations using relationship-oriented decision-making.

Writing: A formal letter describing a decision.

Business workshop: Reading a report on the growth potential of ethic food in the USA.

Listening: Interviews with managers of the Sushi Bar Brazil restaurants. Task fulfillment: Propose a strategy to expand the restaurant chain and address current issues.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин					
	Очна форма			Заочна форма		
	Усього	у тому числі		Усього	у тому числі	
		практич	самоств.		практич	самоств.
3 рік навчання						
5 семестр						
Змістовий модуль 1.						
Процес дослідження та вирішення проблем в сфері міжнародних економічних відносин (Research and problem solving in the field of international economic relationships).						
Тема 1.1. Методи дослідження ринку. Спільний проект (створення та проведення опитування).	44	18	21	40	2	38
Тема 1.2. Надання та прийняття інформації: вирішення проблем між персоналом та менеджерами на основі результатів опитування.	44	18	21	40	2	38

Тема 1.3. Проблеми пов'язані з грошима: Презентація бізнес пропозицій та її захист.	44	18	21	40	2	38
Тема 1.4. Виклики. Розвиток ділових навичок: Керування складними переговорами.	46	20	21	40	4	36
Періодичний контроль (КР 1)	2	2				
Разом за змістовим модулем 1	160	76	84	160	10	150
Разом за 5 семестр	160	76	84	160	10	150
6 семестр						
Змістовий модуль 2.						
Дискурс під час прийняття рішень в сфері міжнародних економічних відносин (Discourse in decision making in the field of international economic relationships).						
Тема 2.1. Глобальна мобільність. Навички спілкування: Надання зворотного зв'язку про результативність. Представлення аргументів “за” чи “проти”.	42	18	24	40	2	38
Тема 2.2. Об'єднання та поглинання. Навички спілкування: Управління потенційними конфліктами. Виступ: SWOT-аналіз.	42	20	22	42	2	40
Тема 2.3. Подолання ризиків. Груповий проект: Складання протоколу про надзвичайну ситуацію. Написання звіту про аварію. Написання плану управління ризиками для стартапу.	42	20	22	44	4	40
Тема 2.4. Прийняття рішень. Вихід на міжнародний ринок. Управління складними перемовинами за допомогою прийняття рішень, орієнтованих на стосунки.	42	20	22	44	4	40
Періодичний контроль (КР2)	2	2				
Разом за змістовим модулем 2	170	80	90	170	12	158
Разом за 6 семестр	170	80	90	170	12	158
Разом за 3 рік навчання	330	156	174	330	22	308

5. Теми семінарських занять

Семінарські заняття навчальним планом не передбачені.

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		очна	заоч.
1	Тема 1.1. Методи дослідження ринку. Спільний проект (створення та проведення опитування): Як дослідження ринку впливає на бренди. (Market research methods. A Joint Project: How market	18	2

	research affects brands). Обговорення та розробка питань до анкети з опитування цільової аудиторії (Carrying out a need analysis). Unit 1, pp. 8-16. (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).		
2	Тема 1. 2. Надання та прийняття інформації: вирішення проблем між персоналом та менеджерами на основі результатів опитування. (Giving and Taking Information: solving problems). Unit 2, pp. 17-26 (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	18	2
3	Тема 1.3. Проблеми пов'язані з грошима: Мобільний банкінг. Презентація бізнес пропозиції та її захист. Відстоювання власних ідей та опис наслідків. (Money matters: Mobile Banking. Presentation of your business offer and giving supportive arguments. Defending ideas and describing consequences). Unit 3, pp. 27-36 (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	18	2
4	Тема 1. 4. Виклики. Розвиток ділових навичок: Керування складними переговорами. (Challenges. Development of business skills: Managing challenging negotiations). Написання рекомендацій та пропозицій. Unit 4, pp. 37-46. (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	22	4
5	Тема 2.1. Глобальна мобільність. Відрядження закордон. Переміщення та утримання персоналу. Навички спілкування: Надання зворотного зв'язку про результативність роботи. (Global mobility. Secondments abroad. Relocation and retention. Development of communication skills: Giving feedback on performance). Unit 5, pp. 47-56. (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	18	2
6	Тема 2.2. Об'єднання та поглинання. Навички спілкування: Управління потенційними конфліктами. Виступ: SWOT-аналіз. (Alliances and acquisitions. Development of communication skills: Managing potential conflict. Development of speaking skills: Compiling a SWOT analysis). Unit 6, pp. 57-66. (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	20	2
7	Тема 2.3. Подолання ризиків. Ризковане інвестування. Керування ризиками та їх зменшення. Розвиток комунікативних та бізнес навичок: аналіз та подолання ризиків. Unit 7, pp. 67-76. (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	20	4
8	Тема 2.4. Прийняття рішень. Управління складними перемовинами за допомогою прийняття рішень, орієнтованих на стосунки. (Decision-making. Managing difficult conversations using relationship-oriented decision-making). Unit 7, pp. 67-76. (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	22	4
	РАЗОМ	156	22

7. Теми лабораторних занять

Лабораторні заняття навчальним планом не передбачені.

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми/ види завдань	Кількість годин	
		очна	заочна
3 РІК НАВЧАННЯ			
5 семестр			
1.	Підготовка до практичних занять: виконання вправ на платформі <i>My English Lab</i> (https://www.pearson.com/english/myenglishlab.html).	64	110
2.	Укладення портфолію бакалавра, що містить:		
	Змістовий модуль 1		
	Процес дослідження та вирішення проблем в сфері міжнародних економічних відносин (Research and problem solving in the field of international economic relationships).		
	Тема 1.1. Укласти анкету з опитування цільової аудиторії. Home assignment: Project: How market research affects brands (p. 9, Ex-s 10 A, B, C, D) (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	4	12
	Тема 1.2. Бізнес папери: Інструкція / рекомендації для персоналу. Home assignment: 1) Написати рекомендації для персоналу та менеджерів стосовно ефективного менторства в компанії (Writing: Guidelines for staff and managers addressing problems of effective mentoring within a company based on survey findings p. 19, Ex-s 10 A, B,C). 2) Написати email згідно завдання. (Write a bulleted email stating requirements (p. 26, Ex-s 3 A, B, C) (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	2 2	4 4
	Тема 1.3. Бізнес папери: Опитування. Скарга. Написання скарги. Home assignment: 1) Представити пропозиції згідно зі сценаріями 1 і 2 у вигляді Презентації (Present a proposal (around 225 words) in accordance with the Scenario 1 or 2, giving a written feedback on your peer's presentation) (p. 33, Ex-s 8 A, B, C; p 35, Ex-s 6 A, B, C). 2) Спільний проєкт. Розробити питання для опитування стосовно якості банківських послуг. (Project: Banking preference survey, Unit 3, p. 29). 3) Написати скаргу у вигляді email. (Write a formal letter of complaint around 225 words) (p.36, Ex-s 3A, B, C) (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	2 2 2	2 4 2
	Тема 1.4. Представлення пропозиції щодо циклу документальних передач із використанням слайдів. Бізнес папери: Пропозиція щодо циклу документальних передач. Home assignment: 1) Представити груповий проєкт стосовно загроз, які визначена сфера промисловості може заподіяти навколишньому середовищу. (Project: Sustainable solutions – p. 39, Ex-s 10A, B). 2) Написати есе (6-7 речень) стосовно використання розумних технологій в організаціях або університетах. Writing – Challenges of smart technology (around 225 words) (p.41, Ex-s 8 A, B, C).	2 2	4 4

	3) Спільний проєкт: створіть короткий документальний фільм про проблеми з довкіллям у вашому рідному місті, озвучте фільм англійською мовою можливе використання титрів (Project – Documentaries on Environmental challenges, p. 46, Ex-s 3 A, B, C) (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	2	4
	Разом за 5 семестр	84	150
6 семестр			
1.	Підготовка до практичних занять: виконання вправ на платформі <i>My English Lab</i> https://www.pearson.com/english/myenglishlab.html).	60	108
2.	Укладення портфолію бакалавра, що містить:		
	Змістовий модуль 2. Дискурс під час прийняття рішень в сфері міжнародних економічних відносин (Discourse in decision making in the field of international economic relationships).		
	Тема 2.1. Бізнес папери: Підсумок результатів переговорів. Home assignment: Написати та представити есе з наданням аргументів <i>за</i> чи <i>проти</i> . (Make oral presentation with written notes that argues <i>for</i> or <i>against</i> the statements - p.55, Ex-s 7A, B, C);	3	6
	1) Написати повідомлення у блог щодо закордонного відрядження (приблизно 225 слів). Write a blog post of about 225 words about the secondment (p. 56, Ex-s 3 A, B, C) (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	3	6
	Тема 2.2. Бізнес папери: SWOT-аналіз. Home assignment:		
	1) Написати стислий аналітичний звіт щодо організації, яка є потенційним партнером вашої компанії. (Write a short research analysis of organization as a potential partner for your company of about 300 words - p. 59, Ex-s 10A, B, C).	2	4
	2) Керування конфліктами: написати звіт щодо конфлікту в організації і його ймовірного вирішення. (Conflict management: Write the report on the conflict and possible solutions about 300 words - p.63, Ex-s 9 A, B, C)	2	4
	3) Написати SWOT аналіз: найкращий варіант розвитку бізнесу та висновки з обґрунтуванням власних міркувань. SWOT Analysis writing: Choose the best option to grow the business and write a summary of own reasons - p. 99, Ex-s 6A, 8A, B, C, D. (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	2	4
	Тема 2.3. Бізнес папери: Написання інструкції з правил безпеки праці та звіту про аварію. Home assignment:		
	1) Написати інструкцію з техніки безпеки. (Write an emergency protocol, 300 words - p.69, Ex-s 8 A, B, C).	2	4
	2) Написати звіт про аварію / надзвичайну ситуацію. (Writing an accident report of about 225 words - p.76, Ex-s 3 A, B, C) (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).	2	4

<p>Тема 2.3. Бізнес папери: План управління ризиками стосовно стартапа. Home assignment:</p> <p>1) Написати бізнес план створення нової компанії, приймаючи до уваги можливі ризики. (Writing a Business plan of your start-up).</p> <p>2) Написати інвестиційну пропозицію. Writing a business proposal to the investors. (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).</p>	5	5
<p>Тема 2.4. Бізнес папери: Офіційний лист із описом рішення. Home assignment:</p> <p>1) Написати e-mail згідно з завданням р. 81, Ex. 9 B (300 words).</p> <p>2) Написати e-mail, що інформує про прийняте рішення на підставі протоколу засідання Ради директорів компанії. (Write a decision-making email of about 225 words based on the Board's meeting notes (p. 81, Ex-s 9 A, B, C). (Dubicka, Rosenberg, et.al, 2019).</p>	2	4
Разом за 6 семестр	90	158
РАЗОМ ЗА 3 РІК НАВЧАННЯ	174	308

9. Методи навчання

- **Практичні:** тренувальні вправи, творчі вправи, практичні роботи, дискусія, мозковий штурм, обговорення проблемних ситуацій і дилем, ситуаційне навчання.
- **Наочні:** мультимедійні презентації, презентація результатів власних досліджень.
- **Комунікативні:** пояснення, дискусія.
- **Метод навчання, що базується на завданнях (task-based learning).**
- **Аудіолінгвальний метод:** прослуховування аудіо текстів за темами.
- **За стимулювання інтересу до навчання:** навчальні дискусії, індивідуальна (individual work), групова/парна (group/pair work), колективна робота в аудиторії та у віртуальному середовищі (team work); мозковий штурм (brainstorm); обмін думками (think-pair-share); рольова гра (role-play).

10. Форми контролю і методи оцінювання

Поточний і періодичний контроль:

- перевірка перебігу виконання завдань на платформі: <https://www.pearson.com/english/myenglishlab.html> ;
- оцінювання контрольних письмових робіт, результатів практичних робіт, доповідей та презентацій, завдань студента.

Підсумковий контроль: оцінювання Портфоліо бакалавра, залік, іспит.

Підсумковий контроль здійснюється за умови представлення Портфоліо бакалавра з самостійно виконаними завданнями за темами Змістових модулів 1 та 2 у письмовій формі).

Критерії оцінювання: за міжнародними дескрипторами Global Scale of English (GSE) та CEFR:

<https://www.coe.int/en/web/common-european-framework-reference-languages/level-descriptions>

<https://rm.coe.int/common-european-framework-of-reference-for-languages-learning-teaching/16809ea0d4>

Підсумковий контроль: залік, іспит, оцінювання портфоліо бакалавра.

Змістовий модуль 1. «Процес дослідження та вирішення проблем в сфері міжнародних економічних відносин (Research and problem solving in the field of international economic relationships)».

Поточний контроль: оцінювання усних відповідей під час практичних занять, усних доповідей, індивідуальних завдань; оцінювання письмових завдань – анкет з опитування, звітів, рекомендації та інструкцій для персоналу, есе, бізнес документації; презентацій, спільних / індивідуальних проектів; оцінювання завдань з читання, аудіювання та відео переглядів.

Змістовий модуль 2. «Дискурс під час прийняття рішень в сфері міжнародних економічних відносин (Discourse in decision making in the field of international economic relationships)».

Поточний контроль: оцінювання усних відповідей під час практичних занять, усних доповідей, оцінювання письмових завдань – есе з наданням аргументів *за* чи *проти*, електронних листів, протоколів, повідомлень, аналітичних звітів, бізнес плану, інструкції з правил безпеки та звіту про аварію; презентацій, спільних / індивідуальних проектів; оцінювання завдань з читання, аудіювання та відео переглядів.

11. Питання для поточного контролю

1. What market research methods do you know and use in your course paper?
2. Choose an everyday product of a well-known brand that you use (Project: How market research affect brands, p. 9). Answer the questions and create a brand profile:
 - How does the brand attract customers?
 - What does the brand promise to do?
 - What makes the brand visible or memorable?
 - Who is the ideal customer for the brand?
3. Give some examples of leading and open questions in a survey created for the purpose of carrying out a needs analysis of a certain target group (by the student's own choice).
4. Responding to questions during a presentation. Give some examples of answers to the questions as follows:
 - A question you don't understand;
 - A question which is not relevant;
 - A question not for open discussion;
 - A question better handed by someone else;
 - An angry question;

- A redundant question;
- A person who takes too long to ask his/her question;
- A question you couldn't hear;
- A sensitive question.

5. What do you think a mentor should do in a company/organization?

6. How can a mentoring program help a company?

7. What recommendations could you give if you were asked to draw up some guidelines and tips for effective mentoring within your company?

8. Write a report summary of about 225 words. Include the following:

- information from the survey below.

Comments	% of respondents (500 people in survey)
Topic: new version of Chocomax chocolate bar	
1 Think the new recipe uses cheaper ingredients.	47% <input type="checkbox"/>
2 Would pay more for a better quality product.	33% <input type="checkbox"/>
3 Prefer the flavour of the new recipe compared to the original.	1% <input type="checkbox"/>
4 Think the original product was bigger and tasted better.	95% <input type="checkbox"/>
5 Are unlikely to buy this bar if the price increases.	68% <input type="checkbox"/>
6 Say the quality of the product does not reflect the luxury brand image.	75% <input type="checkbox"/>
7 Would like to see more flavours introduced to the range.	25% <input type="checkbox"/>

9. Choose the best response to match the function in brackets.

There's no way this suggestion would work. (You should manage different views positively.)

- You never look on the positive side.
- Let's not dismiss this idea too quickly.
- Doesn't anyone have a more practical solution?

There are many reasons why this is our best option. (You should quieten louder individuals)

- Let's consider the options and then move on to the next agenda point.
- Could you be quiet for a while because nobody else is able to contribute.
- If I can just stop you there, Jay, because it would be useful to hear other views.

We should change to a more local venue. (You should make people engage with others' ideas.)

- Perhaps you can suggest a more sensible idea, Mina?
- Mina, any reflections on Toby's suggestion?
- That won't work, Toby. Mina, any thoughts?

10. Write an email of about 225 words to a trainee stating some requirements for the next part of the course. Include the following:

- notes from the meeting.
- longer phrases and more formal language.

Notes from meeting:

Completed first part of the course and passed exam.

Requirements for next part of course:

- *attend seminars/lectures more regularly*

- *more preparation needed for projects*
- *hand assignments in on time*
- *meet tutor weekly to discuss progress*

11. Read the notes below. Then write a formal letter of complaint to the supplier of about 225 words. Include the following information:

- State your reason for writing.
- Include details of the problem.
- Say what action you require and include a warning.
- Begin and end the letter appropriately.

- 10 weeks ago: ordered 2,000 key rings printed with company logo (for conference)
Monday: received letter to say only 75% of order will have logo
- 12% discount negotiated on original order
Price quoted on letter received from supplier does not include discount
- Called customer services – no response
- Immediate action/resolution + 25% discount. If no action, will find another supplier.

12. Renegotiation of an agreement. What is the appropriate way:

- To express honestly some problems you faced with while fulfilling your obligations under the contract?
- To explain your business ethic?
- To reassure the client?
- To show reflection / further analysis?
- To emphasize experience?

13. What strategies for promoting collaboration among the staff do you know?

14. Project: Banking preferences survey (p. 29). Comment on the questions in the survey you have carried out regarding banking preferences of your group mates/customers. Why do you consider them relevant and to be worth including in your survey?

Питання для підсумкового контролю

15. Describe a time when you, or someone you know, needed to save up or pay back some money, use some of the phrasal verbs you had studied (e.g. *put off, run up, set up, eat out, cut down, look into, pay back, fall behind (with), carry on, put by* etc.)

16. Present one of the ideas below:

- A new mobile app for booking holidays.
 - A secure mobile payment system that scans one of your hairs for personal identification.
- Defend your idea and talk about consequences using phrases (*backing of others, best opportunity, break down the main reasons, consider the big picture, reasons which warrant, there might be objections*).

17. Comment on the structure of letter of complaint. Give some examples of phrases or cliché which can be used in this type of letter.

18. How many devices do you have connected to the internet at home? Have you ever had a problem with a virus? What happened?

19. Write 250-word essay about the challenges of smart technology in your organization or place of study.
20. Giving feedback on performance: choose a card offered by teacher with an employee's profile. Imagine that you are the manager. Put the questions and give the feedback on the performance.
21. Write a short proposal of about 225 words, making recommendations. Use the notes and functional language below.

Time management investigation

Options: who will investigate?

Choose from:

- Hire a consultant on a temporary contract
- Use a team from HR to carry out the research

Steps required

- Investigate effectiveness of current work patterns
- Staff to identify issues that affect efficiency in their role – How? Staff survey? Consultations?
- Improve staff engagement – examples?

Recent issues

- Changes made to staff rotas without warning – complaints

Recommendations/actions

- New procedures – give advance warning on any rota changes
- Use online tools for project management – staff access to deadlines/schedules
- Additional time management training – Who for? When?

<p><i>I would like to recommend that ...</i></p> <p><i>It would be advisable ...</i></p> <p><i>It would be a good idea to ...</i></p> <p><i>A reasonable approach would be to ...</i></p>	<p><i>In my opinion ...</i></p> <p><i>Based on our research ...</i></p> <p><i>Having considered all the options ...</i></p>
---	---

22. Write a blog post of approximately 225 words about your relocation experience to Shanghai. Read the functional language in the box below to help you. Include any other information to support the notes.

<p>Background information</p> <p><i>As you know, thanks to the company global secondment scheme, ...</i></p> <p><i>As part of the company work exchange programme ...</i></p> <p>Sequence of events</p> <p><i>The local manager met us ...</i></p> <p><i>I was in the office/I started work ...</i></p> <p><i>I was introduced to ...</i></p> <p><i>We finally moved into our ...</i></p>	<p>Pros and cons</p> <p><i>Although living in a hotel wasn't ideal, ...</i></p> <p><i>The only downside is ...</i></p> <p><i>I am learning to adapt to ...</i></p> <p><i>The work is giving me a ...</i></p> <p><i>Life in Shanghai is</i></p> <p>Conclusion</p> <p><i>I am sure that this experience ...</i></p> <p><i>I highly recommend it ...</i></p>
---	--

23. Write a report extract of about 225 words. Use the notes below and add any other information.

- new contract to build 2,000 homes over the next two years – must meet deadlines = possible strategic alliance with main supplier – close to an agreement
- reasons:
 - 1) expansion: smooth supply chain = no delays = meet deadline
 - 2) shared skills, knowledge, expertise
- needs: close working relationship, good communication, defined procedures / job roles = more future projects

24. Read the notes and complete the accident report below. Write about 225 words. Invent any other information required.

- Jack Roberts, metal worker – engineering plant A – Thursday 7th July – 1130 a.m.
- working on engine – turned quickly and tripped over equipment left on floor by another worker
- twisted ankle – cut head – hospital check

25. Write a formal letter of about 225 words to the Sales and Marketing Manager of your Paris office. Use the notes below and invent any other information required.

- discussion last week – new Sales and Marketing office in Rome / fast-growing market / Paris office currently responsible for Italy
- Rome office – better relationship with Italian clients / need face-to-face contact in Italy / help increase market share
- possible period of readjustment for Paris office / promise no redundancies
- 6-month secondment for 2 Paris employees / oversee setting up

12. Розподіл балів, які отримують студенти

5 семестр

Поточний, періодичний контроль					Сума балів	
<i>Змістовий модуль № 1</i>					50	100
T1.1.	T1.2.	T1.3.	T1.4.	КР 1		
10	10	10	10	10		

6 семестр

Поточний, періодичний контроль					Підсумковий контроль (іспит)	Сума балів	
<i>Змістовий модуль № 2</i>					40	10	100
T2.1.	T2.2.	T2.3.	T2.4.	КР 2			
10	10	10	10	10			

У ході поточного контролю студент може отримати максимальну оцінку (10 балів) за кожну тему Змістових модулів 1 і 2. Після завершення кожного з Змістових модулів студенти пишуть Контрольну роботу (КР1 і КР2), що оцінюється від 0 до 10 балів. Невід'ємною складовою семестрового оцінювання є Портфоліо бакалавра, що містить

письмові завдання, що виконуються індивідуально або як частина спільного проєкту. Максимальна оцінка за Портфоліо – від 40 до 50 балів залежно від семестру.

Студенти, які виконали у повному обсязі завдання курсу «Іноземна мова спеціальності», представили Портфоліо, виконали завдання на платформі: <https://www.pearson.com/english/myenglishlab.html> з курсу Business Partner B2+ і набрали необхідну кількість балів, у 5 семестрі оцінюються автоматично.

Студенти, які не дісталися мінімальної кількості балів (60 балів) протягом 6 семестра, включаючи бали за Портфоліо та виконання завдань на освітній платформі, відповідають на питання підсумкового контролю за вибором викладача (див. Розділ 11). Відповідь під час іспиту оцінюється за 10-бальною шкалою. Студенти, що незадоволені своїми балами (від 60 до 90) також мають право підвищити свою фінальну оцінку на іспиті.

Фінальна оцінка з навчальної дисципліни це сума балів за поточний контроль (що здійснюється на платформі <https://www.pearson.com/english/myenglishlab.html>), періодичний контроль (КР1, КР2) плюс Портфоліо бакалавра та підсумковий контроль.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
85-89	B	добре	
75-84	C		
70-74	D	задовільно	
60-69	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

13. Методичне забезпечення

1. Віт Н.П., Румянцева О.А. Презентація наукового дослідження у форматі Power Point: метод. рек. до навчальної дисципліни «Академічне письмо іноземною мовою (англійською)» для здобувачів третього рівня вищої освіти / Н.П. Віт, О.А. Румянцева. Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, Ф-т ром.-герм. філол. Одеса: ОНУ, 2021. 24 с.

URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/30739/1/Practical.pdf>

2. Румянцева О.А. СЛОВНИК БІРЖОВИХ ТЕРМІНІВ. Додаток до дисертації: Комунікативний симбіоз вербальних та невербальних знаків в англійському біржовому дискурсі: лінгвосеміотичний аспект. 10.02.04. Одеса, 2014. 274 с. URL:

<http://liber.onu.edu.ua/opacunicode/index.php?url=/auteurs/view/source/default/id:284325>

14. Рекомендована література

Основна

1. Dubicka I., Rosenberg M., et.al Business Partner B2+ Coursebook with My EnglishLab. Pearson Education Limited. 2019. 160 p.
2. Farr M. The Quick Resume & Cover Letter Book: Write and Use an Effective Resume in Only One Day. Jist Works, 2017. 404 p.
3. How to Write a Great CV: Discover What Interviewers Are Looking For, Focus on Your Strengths And Perfect Your Presentation / Paul McGee. 3nd ed., illustrated, 2016. 176 p.

Додаткова

1. Ягельська Н.В. Європейський мовний портфель для економістів (Проект). К.: Ленвіт, 2004. 56 с.
2. Hastings, B., Uminska, M., Chandler, D. Longman Exam Accelerator. Pearson Central Europe, 2011. 176 p.
3. Virginia Evans Successful writing: Intermediate / Virginia Evans. Express Publishing, 2000. 160 p.

15. Електронні інформаційні ресурси

1. Coursera materials.

URL: <https://www.coursera.org/learn/country-level-economics>

URL: <https://www.coursera.org/learn/power-and-foreign-policy-in-international-relations>

URL: <https://www.coursera.org/learn/modern-world-2>

URL: <https://www.coursera.org/learn/geopolitics-europe>

URL: <https://www.coursera.org/learn/international-migrations>

URL: <https://www.coursera.org/learn/central-banks-monetary-policies>

URL: <https://www.coursera.org/learn/econtransform1>

URL: <https://www.coursera.org/learn/international-business>

URL: <https://www.coursera.org/specializations/business-analytics>

2. Personal, interpersonal, leadership, learning, presentation skills, startups development resource.

URL: <https://www.skillsyouneed.com/>

URL: <https://www.inc.com/startup>

3. Electronic dictionary:

URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/economy.asp>

4. TED lectures:

URL: <https://www.google.com/search?q=tet+talks+economics+youtube&rlz>

URL: <https://www.google.com/search?q=tet+talks+business+youtube&sxsrf>

5. Business English Podcasts.

URL: <https://www.businessenglishpod.com/category/business-english-360/>

6. IELTS Practice Test.

URL: <https://www.ielts.org/usa/ielts-practice-test>