



Силабус навчальної дисципліни
«Ділова іноземна мова»

Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Освітньо-професійна програма «Маркетинг» зі спеціальності 075 «Маркетинг»
Освітній рівень	Другий (магістерський)
Статус дисципліни	Обов'язкова
Мова викладання	Англійська, українська
Курс / семестр	1 курс, 2 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Практичні – 60 год. Самостійна робота – 60 год.
Форма підсумкового контролю	Екзамен
Кафедра	Загального мовознавства та іноземних мов, 319-Ц, https://nupp.edu.ua/page/kafedra-zagalnogo-movoznavstva-ta-inozemnikh-mov.html
Викладач	Король Тетяна Григорівна, доцент, к.пед.н.
Контактна інформація викладача	howerla2015@gmail.com
Дні занять	За розкладом, відповідно до графіку навчального процесу
Консультації	Аудиторія 319-Ц відповідно до графіку

Мета навчальної дисципліни – формування іншомовної комунікативної компетентності, необхідної для роботи маркетолога, у тому числі при виконанні представницьких функцій та ділового спілкування.

Результати вивчення навчальної дисципліни

P5 Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проектів державною та іноземною мовами.

P8 Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.

P14 Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.

Передумови для навчання

Вивчення навчальної дисципліни повинно ґрунтуватися на знаннях, отриманих на бакалаврському рівні у курсах «Іноземна мова» та «Іноземна мова за професійним спрямуванням», з якими встановлені міждисциплінарні зв'язки на засадах інтеграції

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Культурні розбіжності й спілкування. Тема 1. Побудова ділових відносин **Тема 2.** Ділова культура і розваги.

Змістовий модуль 2. Телефонні розмови та повідомлення. Тема 3. Телефонні розмови. **Тема 4.** Повторне спілкування телефоном. **Тема 5.** Проблеми, що виникають під час телефонних розмов та їх розв'язання.

Змістовий модуль 3. Доповіді та презентації. Тема 6. Планування та початок презентації. **Тема 7.** Хід презентації та враження від неї. **Тема 8.** Центральна частина презентації. **Тема 9.** Завершення презентації. **Змістовий модуль**

4. Ділові зустрічі, наради та зібрання. Тема 10. Дієва нарада **Тема 11.** Втручання у розмову **Тема 12.** Уточнення

Змістовий модуль 5. Ділові переговори. Тема 13. Цілепокладання у переговорах **Тема 14.** Позитивний результат переговорів **Тема 15.** Негативний результат переговорів



**Сторінка курсу на
платформі Moodle**

Розміщено: робоча програма навчальної дисципліни, матеріали лекцій, завдання до практичних занять, завдання для самостійної роботи студентів. <https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=4450>

Рекомендовані джерела

Базова

1. Mayor. Allington D., Mayor B. (eds.). *Communicating in English: Talk, Text, Technology*. London: Routledge, 2022. 385 p.
2. Sharma V. *The Best Book of English Grammar*. Delhi: Notion Press, 2021. 143 p.
3. Thussu D.K. *International Communication: Continuity and Change*. 3rd ed. London: Bloomsbury, 2019. 453 p.

Допоміжна

1. Alda A. *If I Understood You, Would I Have This Look on My Face: My Adventures in the Art and Science of Relating and Communicating*. New York: Random House, 2017.
2. Ashley A. *A Handbook of Commercial Correspondence*. London: Oxford, 2007.
3. Brieger N., Sweeny S. *The Language of Business English*. USA: Prentice Hall, 1994.
4. Ebert R., Griffin R. *Business Essentials*. USA: Prentice Hall, 2011.
5. Fisher R., Ury W. *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving in*. London: Penguin, 1996.
6. Fletcher J. *Conducting Effective Interviews*. London: Kogan Page Ltd, 1996.
7. Murphy R. *English Grammar in Use / Raymond Murphy*. 4 th ed. Cambridge: Cambridge UP, 2012.
8. Pilbeam A. *Market Leader: Working Across Cultures*. Longman, 2010.
9. Sweeney, Simon. *Communicating in Business. A short course for Business English Students: Cultural diversity and socializing, using the telephone, presentations, meetings and negotiations. Student's Book. Third edition*. Cambridge: Cambridge UP, 2005.
10. Tullis G., Trappe T. *New Insights into Business*. Pearson Longman, 2007.
11. Tullis G., Trappe T. *Intelligent Business*. Pearson Longman, 2005.
12. Бадан А. А., Гончаренко Т. Є. Міжкультурна комунікація. Харків : НТУ «ХПІ», 2000.
13. Бадан А.А., Царьова С.О. Англійська мова для спеціальностей: економіка та інформаційні технології: Навчально-методичний посібник. - Вінниця: Нова книга
14. Сухова А.В. Ділова англійська мова: навчально-методичний посібник для студентів спеціальності «Переклад» і студентів економічних спеціальностей / А.В. Сухова – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – 76 с.
15. Царьова С. О. Ділова англійська мова: Презентації. Харків : ХДПУ, 2000.

Система оцінювання результатів навчання

Загальна трудомісткість дисципліни – 100 балів, із них: 50 балів відведено на поточний контроль, а 50 балів – на екзамен.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в робочій навчальній програмі дисципліни.

Накопичування балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Виконання завдань на практичних заняттях	50
Екзамен	50
Максимальна кількість балів	100

Відповідність шкали оцінювання ЄКТС

національній системі оцінювання та шкалі оцінювання

Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90 - 100	A	відмінно
82 - 89	B	добре
74 - 81	C	



64 - 73	D	задовільно
60 - 63	E	
35 - 59	FX	незадовільно
1 - 34	F	

Політики навчальної дисципліни

Вивчення навчальної дисципліни потребує роботи з інформаційними джерелами, підготовки до лекцій і практичних занять, виконання усіх завдань згідно з навчальним планом.

Підготовка до практичних занять передбачає: ознайомлення з питаннями, які виносяться на заняття з відповідної теми; вивчення лекційного матеріалу. Рішення практичних завдань повинно демонструвати ознаки самостійності виконання здобувачем такої роботи, відсутність ознак повторюваності та плагіату.

Присутність здобувачів вищої освіти на практичних і лекційних заняттях є обов'язковою, важливою також є їх участь в обговоренні всіх питань теми. Пропущені заняття мають бути відпрацьовані. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників процесу навчання, дотримуватися дисципліни й часових (строкових) параметрів навчального процесу.

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни (<https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=4450>).

Силабус затверджено на засіданні кафедри загального мовознавства та іноземних мов
Протокол від «30» серпня 2023 року № 1