

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Лельчицкий Игорь Давыдович  
Должность: и.о. проректора по образовательной деятельности  
Дата подписания: 14.07.2026 10:40:47  
Уникальный программный ключ:  
aa5b5ee17d97a2e4d94e98e995320af94f0411a2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»



Утверждаю:  
Руководитель ООП  
Толкаченко О.Ю.  
«16» июня 2021 г.

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

**«Иностранный язык (английский язык)»**

Направление подготовки  
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль)

**«Учет, анализ и аудит»**  
**«Финансы и инвестиции»**  
**«Финансовые рынки и банки»**

Для студентов 1,2 курса  
очной формы обучения,  
1,2 очно-заочной формы обучения,  
заочной формы обучения

Составитель: Перелыгина Е.М.

Тверь, 2021

## **I. Аннотация**

### **1. Цель и задачи дисциплины**

Целью освоения дисциплины является: формирование способности к коммуникации в устной и письменной формах на иностранном языке для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

Задачами освоения дисциплины являются:

- Расширение и закрепление уровня владения студентами английским языком;
- Развитие необходимых навыков для возможности получения информации из зарубежных источников;
- Развитие у студентов навыков аудирования, позволяющих им понимать и эффективно использовать поступающую информацию;
- Развитие у студентов навыков говорения, позволяющих им выразить свои мысли и мнения в межличностном и деловом общении на английском языке.

### **2. Место дисциплины в структуре ООП**

Учебная дисциплина «Иностранный язык» (английский язык) относится к Блоку 1 обязательной части учебного плана по направлению подготовки 38.03.01.

Дисциплина «Иностранный язык» (английский язык) предусматривает формирование у студента способности к коммуникации в устной и письменной формах на иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

**3. Объем дисциплины: 9 зачетных единиц, 324 академических часа, в том числе для очной формы обучения:**

**контактная аудиторная работа:** практические занятия 174 часов.

**самостоятельная работа:** 123 часа, часы, отводимые на контроль 27 часов.

**в том числе для очно-заочной формы обучения:**

**в том числе для очно-заочной формы обучения:**

**контактная аудиторная работа:** практические занятия 30 часов

**самостоятельная работа:** 267 часов, часы, отводимые на контроль 27 часов.

**в том числе для очно-заочной формы обучения (ускоренное обучение на базе СПО):**

**Объем дисциплины:** 6 зачетных единиц, 216 академических часов,

**контактная аудиторная работа:** практические занятия 20 часов

**самостоятельная работа:** 169 часов, часы, отводимые на контроль 27 часов.

**в том числе для заочной формы обучения:** изучено и зачтено 9 зачетных единиц, 324 академических часа.

**4. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

| Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)                                                                      | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-4 – Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) | УК–4.3 Ведет деловую переписку на иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных писем и социокультурных различий                 |
|                                                                                                                                                          | УК–4.4 Выполняет для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов с иностранного языка на русский, с русского языка на иностранный |
|                                                                                                                                                          | УК–4.6 Устно представляет результаты своей деятельности на иностранном языке, может поддержать разговор в ходе их обсуждения                      |

### 5. Форма промежуточной аттестации и семестр прохождения:

по очной форме обучения – зачет в 1, 2, 3 семестрах; экзамен в 4 семестре;

по очно-заочной форме обучения – зачет 1, 2 семестр; экзамен в 3 семестре;

по очно-заочной форме обучения (ускоренное обучение на базе СПО) - зачет 1 семестр; экзамен, во 2 семестре.

### 6. Язык преподавания русский.

## II. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Для очной формы обучения

| Учебная программа – наименование разделов и тем                                                                                                                       | Всего (час.) | Контактная работа (час.) |                                          | Самостоятельная работа, в том числе контроль (час.) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                       |              | Лекции                   | Практические занятия/лабораторные работы |                                                     |
| I курс                                                                                                                                                                |              |                          |                                          |                                                     |
| <b>Unit 1. Careers.</b><br>Discussing ideas about careers. Ways to improving your career. Making contact. Choosing the best candidate for the job of a sales manager. | 22           | 0                        | 17                                       | 5                                                   |
| <b>Unit 2. Selling online.</b><br>Discussing shopping online. Talking about buying and                                                                                | 22           | 0                        | 17                                       | 5                                                   |

|                                                                                                                                                                                                                              |    |   |    |   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|----|---|
| selling. Reaching agreement.<br>Negotiating a joint venture.                                                                                                                                                                 |    |   |    |   |
| <b>Unit 3. Companies.</b><br><br>Discussing types of companies. Talking about companies: the world's most respected companies.<br>Presenting your company.<br>Preparing an investment plan.                                  | 23 | 0 | 17 | 6 |
| <b>Unit 4. Great ideas.</b><br><br>Discussing ideas, great ideas.<br>Successful meetings. Choosing the best ideas for three new products.                                                                                    | 23 | 0 | 17 | 6 |
| <b>Unit 5. Stress.</b><br><br>Discussing causes of stress.<br>Discussing gender-related qualities. Discussing and ranking stressful jobs. A career change. Participating in discussions. Developing a plan to reduce stress. | 18 | 0 | 12 | 6 |
| <b>Unit 6. Entertaining.</b><br><br>Discussing corporate entertaining. An interview with two experts on corporate entertaining. Talking about eat-                                                                           | 18 | 0 | 12 | 6 |

|                                                                                                                                                                                                                              |  |   |    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|---|----|----|
| ing and drinking. Socialising: greetings and small talk. Organising a conference. Choosing the best location.                                                                                                                |  |   |    |    |
| <b>Unit 7. Marketing.</b><br>Discussing ideas about marketing. An interview with a marketing consultant. 18<br>Telephoning: exchanging information.<br>Relaunching a new product.                                            |  | 0 | 12 | 6  |
| 2 кypc.<br><b>Unit 8. Planning.</b><br>Discussing planning. Investigating in Nizhny Novgorod. An Interview with a leading 30<br>business adviser. Meetings: interrupting and clarifying.<br>Planning a radio programme.      |  | 0 | 14 | 16 |
| <b>Unit 9. Managing people.</b><br>Discussing qualities and skills of a good manager. An interview with a professor of 30<br>organizational behavior.<br>Socialising and entertaining.<br>Improving ways of working together |  | 0 | 14 | 16 |

|                                                                                                                                                                                                                                                          |     |   |     |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|-----|-----|
| ether.                                                                                                                                                                                                                                                   |     |   |     |     |
| <b>Unit 10. Conflict.</b><br>Conflict management.<br>An interview with a management consultant. Negotiating: dealing with conflict. Negotiating a solution to a problem with an employee.                                                                | 31  | 0 | 14  | 17  |
| <b>Unit 11. New business.</b><br>Discussing conditions for starting new business and public- and private-sector companies. An interview with a consultant to new businesses. Economic terms. Dealing with number. Choosing a location for a new factory. | 31  | 0 | 14  | 17  |
| <b>Unit 12. Products.</b><br>Discussing your favourite products. Presenting a product. Choosing innovative products for a store.                                                                                                                         | 31  | 0 | 14  | 17  |
| ИТОГО                                                                                                                                                                                                                                                    | 324 |   | 174 | 150 |

Для очно-заочной формы обучения

| Учебная программа – наименование разделов и тем                                                                                                                       | Всего (час.) | Контактная работа (час.) |                                          | Самостоятельная работа, в том числе контроль (час.) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                       |              | Лекции                   | Практические занятия/лабораторные работы |                                                     |
| I курс                                                                                                                                                                |              |                          |                                          |                                                     |
| <b>Unit 1. Careers.</b><br>Discussing ideas about careers. Ways to improving your career. Making contact. Choosing the best candidate for the job of a sales manager. | 28           | 0                        | 4                                        | 24                                                  |
| <b>Unit 2. Selling online.</b><br>Discussing shopping online. Talking about buying and selling. Reaching agreement. Negotiating a joint venture.                      | 28           | 0                        | 4                                        | 24                                                  |
| <b>Unit 3. Companies.</b><br>Discussing types of companies. Talking about companies: the world's most respected companies.                                            | 28           | 0                        | 4                                        | 24                                                  |

|                                                                                                                                                                                                                                                            |    |   |   |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|---|----|
| Presenting your company.<br>Preparing an investment plan.                                                                                                                                                                                                  |    |   |   |    |
| <b>Unit 4. Great ideas.</b><br>Discussing ideas, great ideas.<br>Successful meetings. Choosing the best ideas for three new products.                                                                                                                      | 28 | 0 | 4 | 24 |
| <b>Unit 5. Stress.</b><br>Discussing causes of stress.<br>Discussing gender-related qualities. Discussing and ranking stressful jobs. A career change. Participating in discussions. Developing a plan to reduce stress.                                   | 28 | 0 | 4 | 24 |
| <b>Unit 6. Entertaining.</b><br>Discussing corporate entertaining. An interview with two experts on corporate entertaining. Talking about eating and drinking. Socialising: greetings and small talk. Organising a conference. Choosing the best location. | 28 | 0 | 2 | 24 |
| <b>Unit 7. Marketing.</b><br>Discussing ideas about marketing. An interview with a                                                                                                                                                                         | 28 | 0 | 4 | 24 |

|                                                                                                                                                                                                                         |    |   |   |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|---|----|
| marketing consultant.<br>Telephoning:<br>exchanging information.<br>Relaunching a new product.                                                                                                                          |    |   |   |    |
| 2 крск.<br><b>Unit 8. Planning.</b><br>Discussing planning. Investigating in Nizhny Novgorod.<br>An Interview with a leading business adviser. Meetings: interrupting and clarifying.<br>Planning a radio programme.    | 26 | 0 | 2 | 24 |
| <b>Unit 9. Managing people.</b><br>Discussing qualities and skills of a good manager. An interview with a professor of organizational behavior.<br>Socialising and entertaining.<br>Improving ways of working together. | 24 | 0 | 0 | 24 |
| <b>Unit 10. Conflict.</b><br>Conflict management.<br>An interview with a management consultant. Negotiating: dealing with conflict.<br>Negotiating a solution to a                                                      | 24 | 0 | 0 | 24 |

|                                                                                                                                                                                                                                                          |     |   |    |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----|-----|
| problem with an employee.                                                                                                                                                                                                                                |     |   |    |     |
| <b>Unit 11. New business.</b><br>Discussing conditions for starting new business and public- and private-sector companies. An interview with a consultant to new businesses. Economic terms. Dealing with number. Choosing a location for a new factory. | 24  | 0 | 0  | 24  |
| <b>Unit 12. Products.</b><br>Discussing your favourite products. Presenting a product. Choosing innovative products for a store.                                                                                                                         | 30  | 0 | 0  | 30  |
| ИТОГО                                                                                                                                                                                                                                                    | 324 |   | 30 | 282 |

Для очно-заочной формы обучения (ускоренное обучение на базе СПО)

| Учебная программа –<br>наименование разделов и<br>тем | Всего<br>(час.) | Контактная работа<br>(час.) |                                         | Самостоятель-<br>ная работа, в<br>том числе кон-<br>троль (час.) |
|-------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
|                                                       |                 | Лекции                      | Практиче-<br>ские заня-<br>тия/лаборато |                                                                  |

|                                                                                                                                                                                   |    |   |             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|-------------|----|
|                                                                                                                                                                                   |    |   | рные работы |    |
| I курс                                                                                                                                                                            |    |   |             |    |
| <b>Unit 1. Careers.</b><br>Discussing ideas about careers. Ways to improving your career. Making contact. Choosing the best candidate for the job of a sales manager.             | 18 | 0 | 2           | 16 |
| <b>Unit 2. Selling online.</b><br>Discussing shopping online. Talking about buying and selling. Reaching agreement. Negotiating a joint venture.                                  | 18 | 0 | 2           | 16 |
| <b>Unit 3. Companies.</b><br>Discussing types of companies. Talking about companies: the world's most respected companies. Presenting your company. Preparing an investment plan. | 18 | 0 | 2           | 16 |
| <b>Unit 4. Great ideas.</b><br>Discussing ideas, great ideas. Successful meetings. Choosing the best ideas for three new products.                                                | 18 | 0 | 2           | 16 |

|                                                                                                                                                                                                                                                                |    |   |   |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|---|----|
| <b>Unit 5. Stress.</b><br><br>Discussing causes of stress.<br>Discussing gender-related qualities. Discussing and ranking stressful jobs. A career change. Participating in discussions. Developing a plan to reduce stress.                                   | 18 | 0 | 2 | 16 |
| <b>Unit 6. Entertaining.</b><br><br>Discussing corporate entertaining. An interview with two experts on corporate entertaining. Talking about eating and drinking. Socialising: greetings and small talk. Organising a conference. Choosing the best location. | 18 | 0 | 2 | 16 |
| <b>Unit 7. Marketing.</b><br><br>Discussing ideas about marketing. An interview with a marketing consultant. Telephoning: exchanging information. Relaunching a new product.                                                                                   | 18 | 0 | 2 | 16 |
| 2 крч.<br><b>Unit 8. Planning.</b><br><br>Discussing planning. Investi-                                                                                                                                                                                        | 18 | 0 | 2 | 16 |

|                                                                                                                                                                                                                                    |    |   |   |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|---|----|
| gating in Nizhny Novgorod.<br>An Interview with a leading<br>business adviser. Meetings:<br>interruptingandclarifying.<br>Planning a radioprogramme.                                                                               |    |   |   |    |
| <b>Unit 9. Managing people.</b><br><br>Discussing qualities and<br>skills of a good manager. An<br>interview with a professor of<br>organizational behavior.<br>Socialisingandentertaining.<br>Improvingwaysofworkingtog<br>ether. | 18 | 0 | 2 | 16 |
| <b>Unit 10. Conflict.</b><br><br>Conflict management.<br><br>An interview with a man-<br>agement consultant. Negoti-<br>ating: dealing with conflict.<br>Negotiating a solution to a<br>problem with an employee.                  | 18 | 0 | 2 | 16 |
| <b>Unit 11. New business.</b><br><br>Discussing conditions for<br>starting new business and<br>public- and private-sector<br>companies. An interview<br>with a consultant to new                                                   | 16 | 0 | 0 | 16 |

|                                                                                                                                  |     |   |    |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----|-----|
| businesses. Economic terms.<br>Dealing with number. Choosing a location for a new factory.                                       |     |   |    |     |
| <b>Unit 12. Products.</b><br>Discussing your favourite products. Presenting a product. Choosing innovative products for a store. | 116 | 0 | 0  | 20  |
| <b>ИТОГО</b>                                                                                                                     | 216 | 0 | 20 | 196 |

### **III. Образовательные технологии**

Для реализации ООП и повышения качества образования, мотивационной составляющей обучающихся в образовательном процессе используются современные образовательные технологии.

| Учебная программа –<br>наименование разделов<br>и тем | Вид занятия | Образовательные технологии |
|-------------------------------------------------------|-------------|----------------------------|
|-------------------------------------------------------|-------------|----------------------------|

|                                                                                                                                                                                  |                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Unit 1. Careers.</b></p> <p>Discussing ideas about careers. Ways to improving your career. Making contact. Choosing the best candidate for the job of a sales manager.</p> |                             | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |
| <p><b>Unit 2. Selling online.</b></p> <p>Discussing shopping online. Talking about buying and selling. Reaching agreement. Negotiating a joint venture.</p>                      | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |

|                                                                                                                                                                                                            |                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Unit 3. Companies.</b></p> <p>Discussing types of companies. Talking about companies: the world's most respected companies.</p> <p>Presenting your company.</p> <p>Preparing an investment plan.</p> | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |
| <p><b>Unit 4. Great ideas.</b></p> <p>Discussing ideas, great ideas. Successful meetings. Choosing the best ideas for three new products.</p>                                                              | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                       |                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Unit 5. Stress.</b></p> <p>Discussing causes of stress. Discussing gender-related qualities. Discussing and ranking stressful jobs. A career change. Participating in discussions. Developing a plan to reduce stress.</p>                                      | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |
| <p><b>Unit 6. Entertaining.</b></p> <p>Discussing corporate entertaining. An interview with two experts on corporate entertaining. Talking about eating and drinking. Socialising: greetings and small talk. Organising a conference. Choosing the best location.</p> | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |

|                                                                                                                                                                                                                              |                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Unit 7. Marketing.</b></p> <p>Discussing ideas about marketing. An interview with a marketing consultant. Telephoning: exchanging information. Relaunching a new product.</p>                                          | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |
| <p>2 курс.</p> <p><b>Unit 8. Planning.</b></p> <p>Discussing planning. Investigating in Nizhny Novgorod. An Interview with a leading business adviser. Meetings: interrupting and clarifying. Planning a radioprogramme.</p> | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                   |                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Unit 9. Managing people.</b></p> <p>Discussing qualities and skills of a good manager.</p> <p>An interview with a professor of organizational behavior.</p> <p>Socialising and entertaining.</p> <p>Improving ways of working together.</p> | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |
| <p><b>Unit 10. Conflict.</b></p> <p>Conflict management.</p> <p>An interview with a management consultant.</p> <p>Negotiating: dealing with conflict. Negotiating a solution to a problem with an employee.</p>                                   | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                     |                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Unit 11. New business.</b></p> <p>Discussing conditions for starting new business and public- and private-sector companies. An interview with a consultant to new businesses. Economic terms. Dealing with number. Choosing a location for a new factory.</p> | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |
| <p><b>Unit 12. Products.</b></p> <p>Discussing your favourite products. Presenting a product. Choosing innovative products for a store.</p>                                                                                                                         | <p>Практическое занятие</p> | <p>Решение практических ситуаций</p> <p>Метод case-study</p> <p>Проектные технологии</p> <p>Методы группового решения практических заданий (коммуникативная практика, диалоги, конференции, дискуссии)</p> <p>Составление и решение ситуационных задач (ролевая игра)</p> <p>Тестирование</p> <p>Дистанционные образовательные технологии</p> |

Все виды занятий могут осуществляться в очном формате в аудиториях, лабораториях и других помещениях, в режиме электронного обучения, а также с применением дистанционных образовательных технологий.

Под электронным обучением понимается организация образовательной деятельности с применением информации, содержащейся в базах данных, и обеспечивающих ее обработку информационных технологий, технических средств, информационно-телекоммуникационных сетей, направленных на организацию и повышение качества взаимодействия обучающихся и преподавателей.

Под дистанционными понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и преподавателей.

В режиме электронного обучения и в случае применения дистанционных образовательных технологий обучающимся предоставляется доступ к электронной информационно-образовательной среде ТвГУ независимо от места их нахождения.

#### **IV. Оценочные материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации**

##### ***Оценочные материалы для проведения текущей аттестации***

В связи с тем, что оценочные материалы должны обеспечивать возможность объективной оценки уровня сформированности компетенций, в рамках текущей аттестации включены: контрольные вопросы, тематика электронных презентаций, тематика для составления кроссвордов, типовые case-study, типовые тесты и др.

***Создание электронной презентации (например, по теме "GreatIdeas")***

Создайте и представьте электронную презентацию инновационного продукта из материала Protean для компании Fabtek. Используйте материалы учебника стр.40-41

*Шкала оценки презентаций:*

- ✓ соответствие содержания презентации заданной теме, цели и задачи; полнота и последовательность изложения информации – 3 балла;
- ✓ дизайн презентации (наглядность и иллюстративность проекта, использование визуальных средств) – 2 балла;
- ✓ диапазон используемой лексики – 1 балл;
- ✓ орфографическая, пунктуационная и речевая грамотность-1 балл

***Доклад (например, по теме “Companyorganisation ”)***

Доклад о возможных структурах компаний, вариантах организаций и пр.

*Шкала оценки доклада:*

- ✓ соответствие содержания сформулированной теме – 3 балла;
- ✓ доклад композиционная целостность, соблюдение логической последовательности – 1 балл;
- ✓ демонстрация большого лексического запаса и речевой грамотности – 3 балла

***Кейс (например - “Conflicts in a company ”)***

Разберите конфликт в компании EuropeanCampers, проведите совещание, на котором разберите конфликт и выработайте способы его решения. Отправьте письмо от имени отдела кадров с описанием решения и причин его принятия. Опирайтесь на материалы кейса в учебнике стр.95-96

*Шкала оценки кейса:*

- ✓ соответствие содержания кейса заданной теме, цели и задачи; полнота и последовательность изложения информации – **3 балла**;
- ✓ активное участие в дискуссии по материалам кейса– **2 балла**;
- ✓ диапазон используемой лексики – **1 балл**;
- ✓ орфографическая, пунктуационная и речевая грамотность–**1 балл**

***Написание эссе(например, на тему“Managingpeople )***

Напишите эссе – рассуждение на тему тактики управления людьми.

***Шкала оценки эссе:***

**Содержание:**

- ✓ представлена аргументирован-ная собственная точка зрения (позиции, отношения) – 2 балла;
- ✓ представлена собственная точка зрения, но не аргументирована – 1 балл;
- ✓ внутреннее смысловое единство, соответствие теме – 2 балла;
- ✓ Языковое оформление:
- ✓ соблюдены правила орфографической, грамматической, пунктуационной, стилистической культуры – 1 балл;
- ✓ соблюдены требования к объёму – 1 балл

***Участие в дискуссии (например, на тему “Entertaining”)***

Обсудите необходимость и возможную результативность тех или иных вариантов корпоративных развлечений для клиентов.

***Шкала оценки дискуссии:***

- ✓ умение отвечать на поставленные вопросы, грамотно и корректно вести дискуссию – 2 балла;
- ✓ точность и убедительность аргументации – 2 балла;
- ✓ выражение собственного отношения к предлагаемой к обсуждению теме – 1 балл;
- ✓ беглость и эмоциональность речи – 1 балл;

- ✓ диапазон используемой лексики по теме дискуссии—1 балл;
- ✓ речевая грамотность – 1 балл

***Коллективный проект (например, создание проспекта “Favourite places at my university”)***

Создайте мультимедийный проект, в котором расскажите о своих любимых местах в университете и почему они вам нравятся.

*Шкала оценки проекта:*

- ✓ степень участия в подготовке и реализации проекта – 3 балла;
- ✓ соответствие содержания проекта заданной теме, цели и задачи; полнота и точность изложения информации – 3 балла;
- ✓ дизайн проекта (наглядность и иллюстративность проекта, использование визуальных средств) – 2 балла;
- ✓ диапазон используемой лексики – 1 балл;
- ✓ орфографическая, пунктуационная и речевая грамотность—1 балл

***Устный ответ (монолог-сообщение по теме) (например, по теме “The world’s most respected companies ”)***

Расскажите об одной из уважаемых и известных компаний в мире или перескажите текст.

*Шкала оценки устного ответа:*

- ✓ Студент полностью и точно изложил информации – 3 балла;
- ✓ смысловая связанность высказывания, четкая структура изложения – 1 балл;
- ✓ адекватное использование учебной лексики – 1 балл;
- ✓ продемонстрирован большой лексический запас и речевая грамотность – 1 балл

***Диалог – беседа (например, по теме “Choosing the best candidate for the job of sales manager»)***

Подготовьте диалог – беседу, в котором обсудите и выберите лучшего кандидата на предлагаемую должность, исходя из заданных параметров и применяя необходимые речевые клише.

*Шкала оценки диалога:*

- ✓ студент принял активное участие в диалоге, изложил свою позицию согласно предложенной роли, правильно использует тематическую лексику и речевые клише, проявляет уважительное отношение к собеседнику, в речи отсутствуют лексико-грамматические ошибки– 3 балла;
- ✓ студент не совсем четко изложил свою позицию согласно предложенной роли, достаточно правильно использует тематическую лексику и речевые клише, проявляет уважительное отношение к собеседнику, в речи присутствуют незначительные лексико-грамматические ошибки– 2 балла;
- ✓ студент не четко изложил свою позицию согласно предложенной роли, не использует тематическую лексику и речевые клише, не сформированы умения работать в группе и проявлять уважительное отношение к собеседнику, в речи присутствуют многочисленные лексико-грамматические ошибки– 1 балл;
- ✓ студент принял пассивное участие в диалоге, не изложил свою позицию согласно предложенной роли, не понимает сути задания и ожидаемых от него речевых умений, в речи присутствуют многочисленные лексико-грамматические ошибки–0 баллов.

***Ролевые игры (например, по теме “Planning the first radioprogramme”)***

В составе оргкомитета детально спланировать основные компоненты программы, их продолжительность, последовательность, кто будет вести программу и т.д.)

*Шкала оценки ролевой игры:*

- ✓ студент принял активное участие в игре, изложил свою позицию согласно предложенной роли, правильно использует тематическую лек-

нику и речевые клише, проявляет уважительное отношение к собеседнику, в речи отсутствуют лексико-грамматические ошибки— 3 балла;

- ✓ студент не совсем четко изложил свою позицию согласно предложенной роли, достаточно правильно использует тематическую лексику и речевые клише, проявляет уважительное отношение к собеседнику, в речи присутствуют незначительные лексико-грамматические ошибки— 2 балла;
- ✓ студент не четко изложил свою позицию согласно предложенной роли, не использует тематическую лексику и речевые клише, не сформированы умения работать в группе и проявлять уважительное отношение к собеседнику, в речи присутствуют многочисленные лексико-грамматические ошибки— 1 балл;
- ✓ студент принял пассивное участие в игре, не изложил свою позицию согласно предложенной роли, не понимает сути игры и ожидаемых от него речевых умений, в речи присутствуют многочисленные лексико-грамматические ошибки—0 баллов.

### *Пример типового теста*

**Answer all thirty questions. There is one mark per question.**

**1 Complete each of these sentences with the correct option.**

- 1 Selim believed he deserved a \_\_\_\_\_, so he just asked his boss for one.
- a) target                                      b) progress                                      c) promotion
- 2 It is useful to set your own goals and to think about the skills you need to \_\_\_\_\_ them.
- a) reach                                      b) make                                      c) master
- 3 In many countries, there are very few career \_\_\_\_\_ for people without formal qualifications.
- a) plans                                      b) breaks                                      c) opportunities

4 It is very inconvenient to have to work \_\_\_\_\_ when you have young children.

- a) flexitime                      b) overtime                      c) time off

5 Anika attends lots of professional development seminars because she wants to \_\_\_\_\_ a career move.

- a) take                      b) make                      c) earn

6 If you want to get \_\_\_\_\_ in your career, you have to have clear short- and long-term goals.

- a) ahead                      b) progress                      c) the sack

7 'Bright Sparks' is an agency that helps school leavers \_\_\_\_\_ on a career plan.

- a) offer                      b) decide                      c) take

8 It is not enough just to \_\_\_\_\_ your best; you need to have ambitions as well.

- a) make                      b) work                      c) do

9 Sales representatives often earn a \_\_\_\_\_ in addition to their salary when they achieve their targets.

- a) money                      b) living                      c) bonus

10 Multinationals often \_\_\_\_\_ their employees excellent career opportunities if they are willing to travel.

- a) offer                      b) make                      c) take

**2 Complete the sentences using the words in the box.**

|                                      |
|--------------------------------------|
| take / do / evaluate / master / make |
|--------------------------------------|

11 Do not always wait for your boss to tell you how well you are doing. You also need to \_\_\_\_\_ your progress yourself.

12 Vladimir is hoping to \_\_\_\_\_ research in informatics.

13 Nandita's dream is to \_\_\_\_\_ a living as a public relations consultant.

14 Delegating tasks is an important skill to \_\_\_\_\_ ..

15 Max is only 52, but he would like to \_\_\_\_\_ early retirement.

LANGUAGE REVIEW: ABILITY, REQUESTS AND OFFERS

**3 Complete these sentences with the appropriate form (positive or negative) of *can*, *could* or *would*.**

16 Alex \_\_\_\_\_ speak Chinese, but he is planning to start learning next year.

17 Last year, our employees \_\_\_\_\_ use the new software, so we hired a consultant to teach them.

18 \_\_\_\_\_ you like to take a career break?

19 Naruto \_\_\_\_\_ get a promotion at GFS, so he wants to move to another company.

20 Do you think you \_\_\_\_\_ recommend one or two employment agencies?

SKILLS: TELEPHONING

**4 Match each question 21–25 to the appropriate response a–e. Write your answers here:**

21 \_\_\_\_\_ 22 \_\_\_\_\_ 23 \_\_\_\_\_ 24 \_\_\_\_\_ 25 \_\_\_\_\_

21 Could I speak to Mrs Zhang, please?

22 Can I take a message?

23 Who's calling, please?

24 Could you tell me what it's about?

25 Sorry. Could you say the second name again?

a If you could just tell her that Imelda Reyes rang.

b Well, I would like some information about the conference.

c Sure. That's Loys. L—O—Y—S.

d Just a moment, please. I'll put you through.

e Dieter Enke, from LPL.

**5 Complete the following phrases using the words in the box.**

|                                         |
|-----------------------------------------|
| calling / catch / engaged / on / afraid |
|-----------------------------------------|

26 Hold \_\_\_\_\_, please. I'll connect you.

- 27 Sorry, I didn't \_\_\_\_\_ your first name.
- 28 I'm \_\_\_\_\_ there's no answer.
- 29 I'm \_\_\_\_\_ about the meeting tomorrow.
- 30 I can't get through. Their phone's always \_\_\_\_\_ .

*Шкала оценки тестов:*

- ✓ 100% правильных ответов – 5 балла.
- ✓ 85% правильных ответов – 4 балла.
- ✓ 75% правильных ответов – 3 балла.
- ✓ 65% правильных ответов – 2 балла.
- ✓ 64% и менее правильных ответов – 0 баллов.

***Оценочные материалы для проведения  
промежуточной аттестации:***

1. *Планируемый образовательный результат по УК-4* – Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах):

- УК-4.3 – Ведет деловую переписку на иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных писем и социокультурных различий.
- УК-4.4 – Выполняет для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов с иностранного языка на русский, с русского языка на иностранный.
- УК-4.6 – Устно представляет результаты своей деятельности на иностранном языке, может поддержать разговор в ходе их обсуждения.

*Пример типового комплексного задания  
для проведения промежуточной аттестации*

Структура комплексного задания:

*Задание 2. Письменная часть* – проверка лексико-грамматических знаний, навыков аудирования, письма в виде теста

*Задание 1. Устная часть* – проверка устных коммуникативных навыков в виде монологического высказывания.

## Примерные вопросы для подготовки устной части

### Unit 1 "Careers"

1. Where would you want to be in 5 years time?
2. What should you do to get ahead in your career?
3. What helps when trying to move ahead in your career?
4. What practical advice could you give to someone who wants to get ahead in their career?
5. Explain the meaning of the following phrases:
  - ✓ Careermove;
  - ✓ Careerbreak;
  - ✓ Careerplan;
  - ✓ Career opportunities.
6. Who supplies information about a company to the public?
7. Who keeps and checks the financial records of a company?
8. Who helps a manager by doing some of their work for them?
9. Who is the most senior manager in a company?
10. What are the functions of a person working:
  - ✓ For Research and Development?
  - ✓ As a Quality Control Inspector?
  - ✓ For Personnel?
  - ✓ As a Security Officer?
  - ✓ As a Maintenance Engineer?
11. What can:
  - ✓ an outgoing person do?
  - ✓ An independent person do?
  - ✓ A bilingual person do?
  - ✓ A creative person do?
  - ✓ An articulate person do?
  - ✓ An energetic person do?
  - ✓ What phrases can you use making calls?

- ✓ What phrases can you use receiving calls?
- ✓ What are the responsibilities of a Sales Manager?
- ✓ What kind of person should a Sales Manager be?

## Unit 2

### “Selling online”

1. What are the advantages of shopping online?
2. Why do some people prefer not to buy things online?
3. What are the keys to successful online selling?
4. What is it a good website?
5. Why does online shopping make the market extremely competitive?
6. Why are retailers who sell products both online and in shops in a difficult position?
7. Why is the practice of dual pricing only a short-term solution?
8. How can retailers make the best of both the online and offline world?
9. What is it:
  - ✓ the high street?
  - ✓ cut-throat?
  - ✓ a dilemma?
  - ✓ bricks-and-mortar?
  - ✓ dual pricing?
  - ✓ a margin?
  - ✓ to shop about?
  - ✓ cooling off period?
  - ✓ money back guarantee?
  - ✓ method of payment?
  - ✓ interest-free credit?
  - ✓ out of work?
  - ✓ after-sales service?
  - ✓ credit card details?
  - ✓ to refund?

- ✓ a bargain?
- ✓ a warehouse?
- ✓ to despatch?
- ✓ to purchase?
- ✓ a supplier?
- ✓ a retailer?
- ✓ a wholesaler?
- ✓ an invoice?
- ✓ an order?
- ✓ turnover?

10. How can you state aims?
11. How can you make concessions?
12. How can you bargain?

### Unit 3 “Companies”

1. What is a company?
2. What companies do you know?
3. Which company would you like to work for?
4. What is a share price?
5. What is a workforce?
6. What is a profit?
7. What is a turnover?
8. What is a subsidiary?
9. What is a market share?
10. What is a head office?
11. What company department is concerned with studying new ideas and planning new products?
12. What department keeps a record of money coming in and going out?
13. What department is involved with managing and organizing the work of a company?

14. What department deals with employees and helps with any problems they might have?
15. What department deals with selling and promoting its products?
16. What are the most important factors that make a company successful?
17. What is necessary to make an effective presentation?
18. How can you outline the presentation?
19. How can you introduce new information?
20. How can you end the presentation?

#### Unit 4 “GreatIdeas”

1. How can great ideas be generated?
2. Which companies are ready to spend a lot on R&D?
3. What examples of great business ideas do you know?
4. What makes a business idea a really great idea?
5. Why do some people buy new products?
6. What does it mean “to take advantage of an opportunity”?
7. What does it mean “to raise somebody’s status”?
8. What does it mean “to enter a market”?
9. What does it mean “to extend a product range”?
10. What does it mean “to meet a need”?
11. What does it mean “to make a breakthrough”?
12. What is ‘brainstorming’?

#### Unit 5 “Stress”

1. What is stress?
2. What types of stress do you know?
3. Which situation is the most stressful for you?
4. Who are more vulnerable: men or women?
5. Who cope with pressure better?
6. What pace of life do you prefer: slow or fast?
7. What can people do to have a good work-life balance?
8. What do you do to relax?

9. Give definitions to the following words:

- ✓ lifestyle,
- ✓ workaholic,
- ✓ workload,
- ✓ deadline,
- ✓ flexitime
- ✓ anaccount
- ✓ anoverdraft
- ✓ a loan
- ✓ interest
- ✓ savings
- ✓ a cheque
- ✓ a creditcard

10. Why do people become workaholic?

11. Which job is the most stressful from your point of view?

#### Unit 6 Entertaining

1. How can you entertain foreign guests?

2. What are the three favourite forms of entertainment?

3. What places would you like them to visit?

4. What events would you recommend?

5. What other type of entertainment could you offer?

6. Describe your actions if you decided to invite your business partner to a restaurant?

7. What cuisine are you keen on?

8. How would you describe a typical dish from your country to a foreign visitor?

#### Unit 7 “Marketing”

1. What is marketing?

2. What is the marketing mix?

3. What and why have you bought recently?

4. What is a market research?
5. What is a market segment?
6. What is a market share?
7. What is consumer behaviour?
8. What is a consumer profile?
9. What are consumer goods?
10. What is a product launch?
11. What is a product life cycle?
12. What is a product range?
13. What is a sales forecast?
14. What are sales figures?
15. What is a sales target?
16. What is an advertising campaign?
17. What is an advertising budget?
18. What is an advertising agency?
19. What sort of advertising do you find the most effective?
20. What are keys to successful marketing?
21. How does the technique called 'market segmentation' work?

#### Unit 8 «Planning»

1. What is planning?
2. How do you plan your career?
3. How do you plan your birthday?
4. What do you use to plan your day or week?
5. Do you stick to a plan, if you make it?
6. What are keys to good planning?
7. How often should businesses revise their plans?
8. What is a business plan like?
9. What facts do you know about the economy of Russia?
10. What are some of the possible threats and opportunities for foreign investors in Russia?

## Unit 9 “Managing people”

1. What qualities and skills should a good manager have?
2. What do managers need to understand to be good managers?
3. How can managers prepare themselves for managing international teams?
4. What advice would you give to a foreign manager who is going to manage staff in your country?
5. How usual is it to see young people in management position in your country?
6. What challenges do young managers face, compared to older ones?
7. What are the advantages of being a relatively young manager?
8. What pieces of advice can you give to young managers?

## Unit 10 “Conflict”

1. What is a conflict?
2. How good are you at managing conflicts?
3. What are common causes of conflict in companies and organizations?
4. Who is a mediator?
5. How do people usually deal with personal conflicts?
6. What are the best and worst qualities of a negotiator?
7. What tips can you give to be a more successful negotiator?
8. What would you do if you saw two colleagues having an argument?
9. What would you do if a colleague criticized you?
10. What would you do if you saw a colleague stealing something?
11. What would you do if your boss never listened to your ideas?
12. What would you do if your boss asked you to work till midnight?
13. What would you do if you dealt with conflict in a negotiation?

## Unit 11 “New business”

1. What types of business do you know?
2. What conditions are important for people starting new businesses?
3. What is interest rate?

4. What is exchange rate?
5. What is inflation rate?
6. What is labour force?
7. What are tax incentives?
8. What is government bureaucracy?
9. What is GDP (gross domestic product)?
10. What is unemployment rate?
11. What is foreign investment?
12. What is balance of trade?
13. What is a foreign debt?
14. What is public expenditure?
15. What is a recession?
16. What are subsidies?
17. What is a trade deficit?
18. What is a trade surplus?
19. What are the main problems facing new business?
20. What are key ingredients when starting a new business?
21. What should the company do to reduce unemployment?
22. What should the government do to attract foreign investment?
23. What should the government do to stimulate consumer spending?
24. What should the government do to reduce the budget deficit?
25. What should the government do to improve the balance of trade?
26. What should the government do to stop companies polluting air and water?
27. How is a modern market economy characterized?

Задание 2. Типовое тестовое задание для письменной части

Тест проверяет навыки аудирования, чтения, письма, говорения, владение соответствующим грамматическим и лексическим материалом.

Задание 2.1 Complete the expressions on the right so they have the same meaning as the ones on the left.

1. Can I talk to...? I'd ..... ..
2. Just a moment ... Thank you. ....
3. I'll connect you. I'll ..... .
4. Am I speaking to Hello..... Carmen Diaz?  
Carmen Diaz?
5. Yes, it's me. ....
6. The reason I'm calling is... Yes, I'm ..... your advert...
7. Can I have your name .....  
and address? ..... your name and address?

Задание 2.2 Read the passage and answer the questions:

You want a raise. You deserve a raise. But how do you ask for it? Experts say there are several ways to make the interchange less stressful and more successful.

The first sign her co-workers noticed was the empty candy bowl. Lisa, an accountant at a construction company, was a cheerful woman who had always kept a dish of goodies on her desk. When she started removing the pictures and the plants from her office, rumours began to circulate. She did not explain her behavior to anyone. Then the candy dish disappeared. She had been promised a raise for a long while,' recounts Linda Talley, an executive coach based in Houston. Removing things from her office was a subtle way of letting her employers know she wouldn't wait any longer, but it worked. A few months later her salary was boosted by \$5,000. There are many ways to ask for a raise, and Lisa's method is not for everyone. But experts say there are some basic ways to enhance your prospects for success.

1. Where did Lisa work?
2. What was her position?
3. Was her salary increased?
4. There is only one way to ask for a salary raise; isn't there?

Задание 2.3 Complete these sentences with the appropriate form (positive or negative) of *can*, *could* or *would*.

1 Alex \_\_\_\_\_ speak Chinese, but he is planning to start learning next year.

2 Last year, our employees \_\_\_\_\_ use the new software, so we hired a consultant to teach them.

3 \_\_\_\_\_ you like to take a career break?

4 Naruto \_\_\_\_\_ get a promotion at GFS, so he wants to move to another company.

5 Do you think you \_\_\_\_\_ recommend one or two employment agencies?

Задание 2.4 This draft letter of application is not suitable. Rewrite it using some of the expressions from the Useful language box, and making any other necessary changes.

*Hello*

*I saw your ad in our local paper last week, so I want to apply for the job of Communication Assistant.*

*I know I am the person you're looking for. I just got various A-levels from school. And all my friends say they love chatting with me.*

*So write soon, and tell me when you want me to come for an interview.*

*Regards*

Useful language

Dear Sir or Madam,

With reference to your advertisement in ...

I would like to apply for the position of ...

I feel I am well qualified for the position because...

I would be happy to give you more details and can be contacted at any time.

I would be happy to come for an interview at any time convenient to you.

I enclose a copy of my CV.

A full CV is attached.

I look forward to hearing from you.

Yours faithfully,

Задание 2.5 Complete each of these sentences with the correct option.

- 1 Selim believed he deserved a \_\_\_\_\_, so he just asked his boss for one.  
a) target b) progress c) promotion
- 2 It is useful to set your own goals and to think about the skills you need to \_\_\_\_\_ them.  
a) reach b) make c) master
- 3 In many countries, there are very few career \_\_\_\_\_ for people without formal qualifications.  
a) plans b) breaks c) opportunities
- 4 It is very inconvenient to have to work \_\_\_\_\_ when you have young children.  
a) flexitime b) overtime c) time off
- 5 Anika attends lots of professional development seminars because she wants to \_\_\_\_\_ a career move.  
a) take b) make c) earn
- 6 If you want to get \_\_\_\_\_ in your career, you have to have clear short- and long-term goals.  
a) ahead b) progress c) the sack
- 7 'Bright Sparks' is an agency that helps school leavers \_\_\_\_\_ on a career plan.  
a) offer b) decide c) take
- 8 It is not enough just to \_\_\_\_\_ your best; you need to have ambitions as well.  
a) make b) work c) do
- 9 Sales representatives often earn a \_\_\_\_\_ in addition to their salary when they achieve their targets.  
a) money b) living c) bonus
- 10 Multinationals often \_\_\_\_\_ their employees excellent career opportunities if they are willing to travel.

a) offer b) make c) take

Задание 2.6 Complete the sentences using the words in the box.

take / do / evaluate / master / make

11 Do not always wait for your boss to tell you how well you are doing.

You also need to \_\_\_\_\_ your progress yourself.

12 Vladimir is hoping to \_\_\_\_\_ research in informatics.

13 Nandita's dream is to \_\_\_\_\_ a living as a public relations consultant.

14 Delegating tasks is an important skill to \_\_\_\_\_ ..

15 Max is only 52, but he would like to \_\_\_\_\_ early retirement.

***Шкала оценки степени сформированности компетенций обучающихся на промежуточной аттестации в рамках рейтинговой системы (по очной форме обучения)***

| Тип задания | Индикаторы                                                                                                                                          | Количество рейтинговых баллов |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| Задание 1   | УК-4.6 – Устно представляет результаты своей деятельности на иностранном языке, может поддерживать разговор в ходе их обсуждения                    | 10                            |
| Задание 2.1 | УК-4.6 – Устно представляет результаты своей деятельности на иностранном языке, может поддерживать разговор в ходе их обсуждения                    | 6                             |
| Задание 2.2 | УК-4.4 – Выполняет для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов с иностранного языка на русский, с русского языка на иностранный | 6                             |
| Задание 2.3 | УК-4.3 – Ведет деловую переписку на ино-                                                                                                            |                               |

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |    |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
|             | <p>странном языке с учетом особенностей стилистики официальных писем и социокультурных различий</p> <p>УК-4.6 – Устно представляет результаты своей деятельности на иностранном языке, может поддерживать разговор в ходе их обсуждения</p>                                                           | 6  |
| Задание 2.4 | <p>УК-4.3 – Ведет деловую переписку на иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных писем и социокультурных различий</p>                                                                                                                                                            | 6  |
| Задание 2.5 | <p>УК-4.3 – Ведет деловую переписку на иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных писем и социокультурных различий</p> <p>УК-4.4 – Выполняет для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов с иностранного языка на русский, с русского языка на иностранный</p> | 6  |
| Итого       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 40 |

Шкала оценивания соотнесена с рейтинговыми баллами.

***Шкала оценки степени сформированности компетенций обучающихся на промежуточной аттестации по 5-ти балльной системе (очно-заочной форме обучения)***

| Тип задания | Оценка «неудовлетворительно» | Оценка удовлетворительно   | Оценка «хорошо» | Оценка «отлично»       |
|-------------|------------------------------|----------------------------|-----------------|------------------------|
| Задание 1   | Коммуникативная задача       | Коммуникативная задача вы- | Коммуникативная | Коммуникативная задача |

|  |                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>выполнена менее, чем на 50 процентов.</p> <p>Высказывание нелогично, средства логической связи не используются.</p> <p>Понимание высказывания затруднено из-за многочисленных лексико-грамматических и фонетических ошибок.</p> | <p>полнена на 50 процентов. Высказывание в целом, логично, средства логической связи ограничены. Используется ограниченный запас лексики и грамматических структур. Допущены многочисленные (5-8) лексико-грамматические и фонетические ошибки.</p> | <p>задача выполнена практически полностью. Содержание отражает все аспекты задания.</p> <p>Высказывание логично, средства связи используются правильно, используется лексический запас, грамматические структуры и фонетическое оформление высказывания в целом соответствуют задаче. Допускается</p> | <p>ча выполнена полностью. Содержание полно и точно отражает все аспекты задания. Высказывание логично, средства связи используются правильно, используется лексический запас, грамматические структуры и фонетическое оформление высказывания соответствуют задаче. Допускается не более 1-2 негрубых лексико-</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|             |                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                              |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|             |                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                | не более 3-4 негрубых лексико-грамматических ошибок и/или 3-4 негрубых фонетических ошибок                                                                                                                     | грамматических ошибок и/или 1-2 негрубых фонетических ошибок                                                                                                 |
| Задание 2.1 | Коммуникативная задача выполнена менее, чем на 50 процентов либо ответ не соответствует условиям задания | Коммуникативная задача выполнена на 50 процентов, ответ частично соответствует условиям задания, отдельные аспекты не отражены или имеются многочисленные несущественные ошибки, не затрудняющие коммуникацию. | Коммуникативная задача выполнена практически полностью. Ответ в целом соответствует условиям задания, отвечает условиям задания, лексические и грамматические структуры используются правильно, многочисленные | Коммуникативная задача выполнена полностью. Ответ соответствует условиям задания и обоснован, лексические и грамматические структуры используются правильно. |
| Задание 2.2 |                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                              |
| Задание 2.3 |                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                              |
| Задание 2.4 |                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                              |
| Задание 2.5 |                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                              |

|  |  |  |                                       |  |
|--|--|--|---------------------------------------|--|
|  |  |  | ошибки не<br>затрудняют<br>понимания. |  |
|--|--|--|---------------------------------------|--|

Форма проведения промежуточной аттестации: устная или письменная.

## **V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### 1) Рекомендуемая литература

#### а) Основная литература:

1. Дюканова, Н. М. Английский язык в менеджменте : учеб. пособие / Н.М. Дюканова. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 256 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/982756> (дата обращения: 11.03.2024).
2. Маньковская, З. В. Английский язык для современных менеджеров : учебное пособие / З.В. Маньковская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 152 с. — (Высшее образование). — Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1913639> (дата обращения: 11.03.2024).

#### б) Дополнительная литература:

1. Уваров, В. И. Английский язык для экономистов : учебник и практикум для вузов / В. И. Уваров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 351 с. — (Высшее образование). — Текст : электронный — URL: <https://urait.ru/bcode/536513> (дата обращения: 11.03.2024).
2. Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник и практикум для вузов / Е. Н. Голубкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 363 с. — (Высшее образование). — Текст : электронный — URL: <https://urait.ru/bcode/535995> (дата обращения: 11.03.2024).

3. Войкина, Е. А. Workbook “Labour economics” (in English) : textbook / Е.А. Voykina, Е.Е. Mirgorod, Е.В. Shubenkova. — Moscow : INFRA-M, 2020. — 54 р. - Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1124345> (дата обращения: 11.03.2024).

2) Программное обеспечение

а) Лицензионное программное обеспечение

2-ая Грибоедова, д.22, корпус 7, аудитории 105, 106

| Список ПО:                                    | Условия предоставления                           |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Adobe Reader XI (11.0.13) - Russian           | бесплатно                                        |
| Google Chrome                                 | бесплатно                                        |
| Audit XP                                      | Акт предоставления прав № Tr063036 от 11.11.2014 |
| Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows    | Акт на передачу прав ПК545 от 16.12.2022         |
| Project Expert 7 Tutorial                     | Договор №40 от 11.09.2012.                       |
| Audit Expert 7 Tutorial                       | Договор №40 от 11.09.2012.                       |
| Prime Expert 7 Tutorial                       | Договор №40 от 11.09.2012.                       |
| CorelDRAW Graphics Suite X4 Education License | Акт приема- передачи № Tr034515 от 15.12.2009    |
| AnyLogic PLE                                  | бесплатно                                        |
| iTALC                                         | бесплатно                                        |

2-ая Грибоедова, д.22, корпус 7, аудитория 107

| Список ПО:                          | Условия предоставления |
|-------------------------------------|------------------------|
| Adobe Reader XI (11.0.13) - Russian | бесплатно              |
| Google Chrome                       | бесплатно              |

|                                                                                 |                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях. | Акт приема-передачи №Tr034562 от 15.12.2009 |
| Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows                                      | Акт на передачу прав ПК545 от 16.12.2022    |
|                                                                                 |                                             |
| СПС ГАРАНТ аэро                                                                 | договор №5/2018 от 31.01.2018               |

б) Свободно распространяемое программное обеспечение

| Список ПО:                              | Условия предоставления                   |
|-----------------------------------------|------------------------------------------|
| Google Chrome                           | бесплатное ПО                            |
| Яндекс Браузер                          | бесплатное ПО                            |
| Kaspersky Endpoint Security 10          | акт на передачу прав ПК545 от 16.12.2022 |
| Многофункциональный редактор ONLYOFFICE | бесплатное ПО                            |
| ОС Linux Ubuntu                         | бесплатное ПО                            |

3) Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. ЭБС Лань <https://e.lanbook.com/> Договор № 4-е/23 от 02.08.2023 г.
2. ЭБС Znanium.com <https://znanium.com/> Договор № 1106 эбс от 02.08.2023 г.
3. ЭБС Университетская библиотека online <https://biblioclub.ru> Договор № 02-06/2023 от 02.08.2023 г.
4. ЭБС ЮРАЙТ <https://urait.ru/> Договор № 5-е/23 от 02.08.2023 г.
5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (подписка на журналы) [https://elibrary.ru/projects/subscription/rus\\_titles\\_open.asp](https://elibrary.ru/projects/subscription/rus_titles_open.asp).
6. Репозиторий ТвГУ <http://eprints.tversu.ru>
7. Wiley Online Library <https://onlinelibrary.wiley.com>.
8. Журналы American Institute of Physics (AIP) <http://aip.scitation.org/>.

9. Журналы American Chemical Society (ACS)  
<https://www.acs.org/content/acs/en.html>.
  10. Журналы American Physical Society (APS) <https://journals.aps.org/about>.
  11. Журналы издательства Taylor&Francis <http://tandfonline.com/>.
  12. БД Scopus <https://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic>.
  13. БД Web of Science  
[http://apps.webofknowledge.com/WOS\\_GeneralSearch\\_input.do?product=WOS&search\\_mode=GeneralSearch&SID=F5lxbbgjnOdTHHnpOs&preferencesSaved](http://apps.webofknowledge.com/WOS_GeneralSearch_input.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&SID=F5lxbbgjnOdTHHnpOs&preferencesSaved).
  14. Ресурсы издательства Springer Nature <http://link.springer.com/>.
  15. Архивы журналов издательства Oxford University Press  
<http://archive.neicon.ru/xmlui/>.
  16. Архивы журналов издательства Sage Publication  
<http://archive.neicon.ru/xmlui/>.
  17. Архивы журналов издательства The Institute of Physics  
<http://archive.neicon.ru/xmlui/>.
  18. Архивы журналов издательства Nature <http://archive.neicon.ru/xmlui/>.
  19. Архивы журналов издательства Annual Reviews  
<http://archive.neicon.ru/xmlui/>.
  20. Polpred.com Обзор СМИ <http://www.polpred.com/>
  21. СПС КонсультантПлюс (в сети ТвГУ);
  22. Сводные каталоги фондов российских библиотек АРБИКОН, МАРС  
<http://arbicon.ru/>; КОРБИС <http://corbis.tverlib.ru/catalog/>, АС РСК по  
НТЛ  
ЭКБСОН <http://www.vlibrary.ru>.
- 4) Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
1. База данных «Обзор банковского сектора» - информационно-аналитические материалы Центрального банка Российской Федерации -  
<https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst>

2. Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research Professionals) - [www.esomar.org](http://www.esomar.org)
3. Информационно-поисковые системы агентств «Бизнес-карта», ЗАО «АСУ-Импульс», «Российский генеральный регистр производителей товаров и услуг», «Независимые производители товаров и услуг России», «Регистр PAV-Пресс».
4. Специализированные базы данных «Ценовой мониторинг»
5. Статистическая база данных ЕЭК ООН - [http://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/ru/STAT/STAT\\_\\_20-ME\\_\\_1-MEOV](http://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/ru/STAT/STAT__20-ME__1-MEOV) База данных «Электронные журналы издательства Taylor & Francis (более 1000 наименований)» - Доступ открыт к полным текстам журналов текущего года и всем полным текстам архивных номеров.
6. База статистических данных «Регионы России» Росстата - <https://rosstat.gov.ru/>
7. База данных Всемирного Банка - <https://datacatalog.worldbank.org/>
8. База данных НП «Международное Исследовательское Агентство «Евразийский Монитор» - <http://eurasiamonitor.org/issliedovaniia>
9. База данных Research Papers in Economics (самая большая в мире коллекция электронных научных публикаций по экономике включает библиографические описания публикаций, статей, книг и других информационных ресурсов) - <https://edirc.repec.org/data/derasru.html>
10. Базы данных Всемирного банка - <https://data.worldbank.org/>
11. База данных Research Papers in Economics (самая большая в мире коллекция электронных научных публикаций по экономике включает библиографические описания публикаций, статей, книг и других информационных ресурсов) - <https://edirc.repec.org/data/derasru.html>
12. База данных Федеральной налоговой службы «Статистика и аналитика» - [https://www.nalog.ru/rn39/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/](https://www.nalog.ru/rn39/related_activities/statistics_and_analytics/)
13. База данных Investfunds информационного агентства Cbonds - содержит полные параметры всех акций, торгуемых на биржах России; полные

- параметры всех российских ПИФов, архив данных по стоимости пая и СЧА большинства фондов России; архив данных по дивидендным выплатам российских акций. Для получения доступа необходимо заполнить форму форму - <http://pro.investfunds.ru/>
- 14.Справочная система Главбух –Свободный доступ on-line: <http://www.1gl.ru>
- 15.База данных Всемирного банка - Открытые данные - <https://data.worldbank.org/>
- 16.Единый портал бюджетной системы Российской Федерации - <http://budget.gov.ru/>
- 17.База данных «Бюджет» Минфина России - <https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/>
- 18.База статистических данных «Финансово-экономические показатели РФ» - <https://www.minfin.ru/ru/statistics/>
- 19.Базы данных Международного валютного фонда - <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>
- 20.МУЛЬТИСТАТ – многофункциональный статистический портал [http://www.multistat.ru/?menu\\_id=1](http://www.multistat.ru/?menu_id=1)
- 21.Базы данных официальной статистики Федеральной службы государственной статистики - [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/)
- 22.Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» - <http://ecsocman.hse.ru>
- 23.База данных «Финансовая математика – Библиотека управления» - Корпоративный менеджмент - <https://www.cfin.ru/finanalysis/math/>
- 24.Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (ЕФРСБ) - [bankrot.fedresurs.ru](http://bankrot.fedresurs.ru)
- 25.Информационная система для методической поддержки, сбора лучших практик регулирования, дистанционного обучения специалистов в об-

ласти оценки регулирующего воздействия на федеральном и региональном уровне (ИС МПДО) - [orv.gov.ru](http://orv.gov.ru)

26. Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research Professionals) - [www.esomar.org](http://www.esomar.org)

## **VI. Методические материалы для обучающихся по освоению дисциплины**

Методические материалы позволяют обучающемуся оптимальным образом спланировать и организовать процесс освоения учебного материала и включают:

- рекомендации по подготовке к учебным занятиям;
- требования по подготовке электронных презентаций;
- рекомендации по самостоятельной работе;
- вопросы для самоподготовки к промежуточной аттестации;

### ***Методические рекомендации по подготовке к учебным занятиям***

#### ***Методические рекомендации для подготовки к практическим занятиям***

Изучение курса студентами должно основываться на самостоятельной проработке каждой из тем приведенной выше программы в соответствии с перечнем рекомендуемой литературы. Студенты в качестве самостоятельного задания осуществляют подготовку презентаций, дискуссий, проектов на иностранном языке.

Самостоятельная работа включает в себя индивидуальное чтение, а также работу с Интернет-ресурсами (аудио, видео файлами по изучаемым темам) и последующий устный отчёт по освоенному материалу.

Самостоятельная работа с грамматическими материалами включает в себя выполнение упражнений и проверку их по ключам с целью дальнейшего совершенствования знаний грамматики английского языка.

Самостоятельная работа преследует цель закрепить, углубить и расширить знания, полученные студентами в ходе аудиторных занятий, а также сформировать навыки работы с научной, учебной и учебно-методической литературой, развивать творческое, продуктивное мышление обучающихся, их креативные качества. Ввиду того, что курс имеет коммуникативную направленность, основное внимание следует уделять заданиям на развитие коммуникативной компетенции. Тематика курса позволяет развивать у студентов творческие способности, дает свободу для индивидуального оформления высказываний как монологических, так и диалогических (ролевые игры).

*Самостоятельная работа по иностранному языку реализуется:*

- непосредственно в процессе аудиторных занятий - на практических занятиях, при выполнении самостоятельных работ (увеличение роли самостоятельной работы в процессе аудиторных занятий, разработка методик и форм организации аудиторных занятий, способных обеспечить высокий уровень самостоятельности студентов и улучшение качества подготовки);

- в контакте с преподавателем вне рамок расписания - на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.;

- в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении студентом учебных и творческих задач (цель - научить студента осмысленно и самостоятельно работать с учебным материалом, заложить основы самоорганизации и самовоспитания).

*Формы организации внеаудиторной  
самостоятельной работы обучающихся*

- подготовка и написание сочинений, резюме и других письменных работ на заданные темы, студенту желательно предоставить право выбора темы; - выполнение домашних заданий разнообразного характера: выполнение тренировочных упражнений; прослушивание записи текстов с последующим изложением содержания; перевод и пересказ текстов; подбор и изучение литературных источников; разработка и составление различных тем;

- просмотр видео отрывков с вопросником для самостоятельной проработки дома, контроль осуществляется на практическом занятии в виде коллоквиума;

- изучение студентами рекомендуемой литературы по практике устной и письменной речи английского языка и новейших публикаций периодической печати при подготовке к практическим занятиям;

- обзор периодической печати с последующим изложением на практическом занятии;

- выполнение индивидуальных заданий, направленных на развитие у студентов самостоятельности и инициативы. Индивидуальное задание может получать как каждый студент, так и группа студентов;

- осуществление проектной работы.

По результатам самостоятельного решения задач следует выставять по каждому занятию оценку. По материалам модуля или раздела целесообразно выдавать студенту домашнее задание и на последнем практическом занятии по разделу или модулю подвести итоги его изучения (например, провести контрольную работу в целом по модулю), обсудить оценки каждого студента, выдать дополнительные задания тем студентам, которые хотят повысить оценку. Внеаудиторная самостоятельная работа студентов, имеющая целью оказывать эффективное влияние на формирование личности будущего специалиста, планируется студентами самостоятельно.

Изучение курса студентами должно основываться на самостоятельной проработке каждой из тем приведенной выше программы в соответствии с перечнем рекомендуемой литературы. Студенты в качестве самостоятельного задания осуществляют подготовку презентаций, дискуссий, проектов на иностранном языке.

Самостоятельная работа включает в себя индивидуальное чтение, а также работу с Интернет-ресурсами (аудио, видео файлами по изучаемым темам) и последующий устный отчёт по освоенному материалу.

Самостоятельная работа с грамматическими материалами включает в себя выполнение упражнений и проверку их по ключам с целью дальнейшего совершенствования знаний грамматики английского языка.

***Методические рекомендации для подготовки  
к промежуточной аттестации***

При подготовке к промежуточной аттестации необходимо повторить изученную лексику и грамматику, обратиться к материалам учебника, чтобы подготовиться к устной части.

***Требования к рейтинг-контролю***

Рейтинговый контроль знаний осуществляется в соответствии с *Положением о рейтинговой системе обучения в ТвГУ, утвержденного ученым советом ТвГУ 30.04.2020 г., протокол №8.*

Распределение баллов по видам работы в рамках рейтинговой системы:

| Вид отчетности                  | Баллы |
|---------------------------------|-------|
| Работа в семестре, в том числе: | 60    |
| текущий контроль                | 40    |
| модульный контроль              | 20    |
| Экзамен                         | 40    |
| Итого:                          | 100   |

**VII. Материально-техническое обеспечение**

Материально-техническая база необходимая и применяемая для осуществления образовательного процесса и программное обеспечение по дисциплине включает (в соответствии с паспортом аудитории):

- специальные помещения (аудитории), укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации в аудитории;
- мультимедийное оборудование (ноутбук, экран и проектор);

– ПК для работы студентов в компьютерном классе с выходом в Интернет.

### **VIII. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины**

| п.п. | Обновленный раздел рабочей программы дисциплины                | Описание внесенных изменений                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Реквизиты документа, утвердившего изменения                                                         |
|------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.   | V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины | Актуализирован:<br>а) перечень основной и дополнительной литературы;<br>б) список лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения;<br>в) перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем;<br>г) перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» | Выписка из протокола заседания ученого совета Института экономики и управления № 8 от 20.03.2024 г. |
| 2.   | I. Аннотация и<br>II. Содержание дисциплины, структурирован-   | Сокращение аудиторной нагрузки в части практических занятий                                                                                                                                                                                                                                                                  | Выписка из протокола заседания ученого совета Ин-                                                   |

|  |                                                                                                                             |  |                                                           |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------------------------------------------------------|
|  | ное по темам (разделам) с<br>указанием отведенного<br>на них количества акаде-<br>мических часов и видов<br>учебных занятий |  | ститута экономики<br>и управления №10<br>от 20.05.2026 г. |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------------------------------------------------------|