



СИЛАБУС

навчальної дисципліни (обов'язкова)

Функціональний курс іноземної мови

Обсяг освітнього компоненту (3 кредити /90годин)

Форма контролю - залік

Освітня програма «Маркетинг»
Першого рівня вищої освіти
Спеціальність – 075 «Маркетинг»

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА



*Полєжаєв Юрій Григорович, доцент,
Кандидат наук з соціальних комунікацій
Контактна інформація:*

- +30983503620;
- e-mail yuriy.brikrio@gmail.com;
- головний, ауд. 398

*Час і місце проведення консультацій:
За розкладом, online*

ОПИС КУРСУ

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

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

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

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



- диференційний підхід;
- комунікативна спрямованість, формування компетентностей через діяльнісний підхід.

МЕТА, КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

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

загальні компетентності:

- ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
- ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків
- ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
- ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.
- ЗК11. Здатність працювати в команді.

спеціальні компетентності:

- СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу
- СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.
- СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.
- СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.
- СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.
- СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

результати навчання:

- РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.
- РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.
- РН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації іноземною мовою, а також належного використання професійної термінології

ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Пререквізити: знати граматичні структури, необхідні для гнучкого вираження відповідних функцій та понять, для розуміння та створення текстів в академічній професійній сферах спілкування; правила синтаксису для розуміння та створення текстів в професійній сфері спілкування; лексику (зокрема термінологію), необхідну для спілкування в професійній сферах.



Постреквізити: уміти створювати чіткий, детальний монолог на теми, пов'язані з навчанням та спеціальністю; розуміти автентичні тексти, пов'язані з навчанням та спеціальністю, знаходити необхідну інформацію; писати реферати на основі автентичної літератури з фаху; розуміти основні ідеї та розпізнавати необхідну інформацію в ході обговорень, доповідей, бесід, пов'язаних з темою з навчанням та спеціальністю, загальнонаукового та професійно-орієнтованого характеру; реагувати на основні ідеї та розпізнавати важливу інформацію під час обговорень, дискусій, бесід, пов'язаних із навчанням та спеціальністю.

ПЕРЕЛІК ТЕМ (ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН) ДИСЦИПЛІНИ

Загальний тематичний план аудиторної роботи

Номер тижня	Теми лекцій, год.	Теми лабораторних/практичних робіт або семінарів, год.
Змістовий модуль 2. Пошук і обробка інформації (Searching for and Processing Information)		
1		Тема 1. Branding. Брендинг.
2		Тема 2. Marketing and Competition. Маркетинг і конкуренція
3		Тема 3. Customer relation management. Управління відносинами з клієнтами
4		Тема 4. Customer Behavior. Поведінка клієнтів.
5		Тема 5. Marketing Research. Маркетингові дослідження.
6		Тема 6. Marketing Strategies. Маркетингові стратегії.
9		Тема 7. Campaign Assessment. Оцінка кампанії.
10		Тема 8. Endorsements and Sponsors. Підтримка та спонсори.
11		Тема 9. Marketing Enviroments. Маркетингове середовище.
12		Тема 10. Market Segmentation. Сегментація ринку.
13		Тема 11. Advertising and Marketing Ethics. Етика реклами та маркетингу.

САМОСТІЙНА РОБОТА

Самостійна роботи з дисципліни «Іноземна мова» спрямована на активізацію засвоєння студентами знань, стимулювання прагнення до засвоєння нової інформації, формування здатності творчого опрацювання навчального матеріалу для підготовки до контрольних заходів та застосування у подальшій роботі. Зміст самостійної роботи з дисципліни «Іноземна мова» полягає у: опрацюванні студентами матеріалу, які були прочитані напередодні з використанням рекомендованої літератури; опрацювання студентами розділів програми, які не висвітлюються на заняттях; виконання розв'язання завдань-вправ, які виносяться для додаткового домашнього опрацювання матеріалу з тем курсу; підготовки додаткового матеріалу у вигляді стислої доповіді з проблемних питань дисципліни для обговорення під час практичних занять з використанням сучасних інформаційних технологій; підготовки контрольної роботи для студентів заочного відділення; підготовки до поточного та підсумкового контролю.

№ з/п	Тема	Кількість годин
1	Тема 1. Branding. Брендинг.	4



2	Тема 2. Marketing and Competition. Маркетинг і конкуренція	6
3	Тема 3. Customer relation management. Управління відносинами з клієнтами	4
4	Тема 4. Customer Behavior. Поведінка клієнтів.	6
5	Тема 5. Marketing Research. Маркетингові дослідження.	6
6	Тема 6. Marketing Strategies. Маркетингові стратегії.	6
7	Тема 7. Campaign Assessment. Оцінка кампанії.	5
8	Тема 8. Endorsements and Sponsors. Підтримка та спонсори.	5
9	Тема 9. Marketing Enviroments. Маркетингове середовище.	6
10	Тема 10. Market Segmentation. Сегментація ринку.	6
11	Тема 11. Advertising and Marketing Ethics. Етика реклами та маркетингу	6
12	Разом	60

РЕКОМЕНДОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТА НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ ДЖЕРЕЛА

Навчально-методичні розробки:

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

2. Методичні рекомендації для розвитку навичок аудіювання із дисципліни «Функціональний курс іноземної мови» спеціальності 075 маркетинг освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр всіх форм навчання/ Укл: Полежаєв Ю.Г. Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2024. – 20 с.

Літературні джерела:

3. Evans V., Dooley J., CraigVickers. CareerPaths. Sales and Marketing. Express Publishing, 2016. 120p

4. O’Keeffe, M., Lansford, L., Wright, R., Frendo, E., Wright, L. (2018) Business Partner B1. Pearson

5. Hughes J., Nauton J. (2017) Business Result, Intermediate Student’s Book, Oxford Press,pp.160

6. Taylor J, Zeter J.(2011) Carrier Pathes: Business English, Express Publishing.

7. Кострицька С.І., Зуєнок І.І., Швець О.Д, Поперечна Н.В.. Англійська мова для навчання і роботи: підручник для студ. вищ. навч. закл.: у 4 т. Т. 1. Спілкування в соціальному, академічному та професійному середовищах = *English for Study and Work: Coursebook in 4 books. Book 1 Socialising in Academic and Professional Environment*; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Дніпропетровськ : НГУ, 2015. 162 с.

8. Ягельська Н.В. Європейський мовний портфель для економістів. К.: Ленвіт, 2004. 56 с.

9. Comfort, J. (1996) *Effective Telephoning*. Oxford: Oxford University Press. 126 p.



10. Cottrell S. (1999) *The Study Skills Handbook*. London: Macmillan Press Ltd. 145 p.
11. Ek, J.A. van, J.L.M. Trim (2001) *Vantage*. Cambridge: Cambridge University Press. 187 p
12. Evans, V. (1998) *Successful Writing*. Blackpill: Express Publishing. 116 p.

ОЦІНЮВАННЯ

Згідно з Положенням про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка»¹, контрольні заходи включають в себе вхідний, поточний, рубіжний (модульний, тематичний, календарний), відстрочений, підсумковий та семестровий контроль, а також комплексні контрольні роботи та ректорські контрольні роботи.

¹Положення про організацію освітнього процесу Національного університету «Запорізька політехніка», 2024. 42 с. (https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Nakaz_N405_vid_11.10.24.pdf)

Система контролю знань здобувачів вищої освіти з дисципліни «Іноземна мова» включає в себе поточний та підсумковий контроль.

Система контролю знань здобувачів вищої освіти з дисципліни «Іноземна мова» включає в себе поточний, рубіжний та підсумковий контроль.

Поточний контроль проводиться під час аудиторних занять. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки здобувачів вищої освіти до виконання конкретної роботи.

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

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

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

Підсумкова оцінка виставляється за 100-бальною.

Форми контролю:

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

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

Поточний контроль

Тести для перевірки навичок читання/аудіювання таких типів:

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



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

Підсумковий контроль: Контрольна робота.

Оцінка підсумкового контролю визначається за двобальною шкалою «зараховано/ не зараховано». Оцінка підсумкового контролю може враховувати результати поточного та проміжного (рубіжного) контролю у порядку, визначеному програмою освітнього компоненту. Позитивною оцінкою для всіх форм контролю є оцінки «зараховано». Межею незадовільної оцінки за результатами підсумкового контролю є оцінка «не зараховано». Отримання оцінки «зараховано» передбачає отримання позитивних оцінок за всіма, визначеними програмою освітнього компонента, обов'язковими видами поточного, проміжного контролю

ПОЛІТИКИ КУРСУ

Політика дедлайнів. Здобувач вищої освіти зобов'язаний дотримуватись крайніх термінів (дата для аудиторних видів робіт або час в системі дистанційного навчання Moodle), до яких має бути виконано певне завдання. За наявності поважних причин (відповідно до інформації, яку надано деканатом) здобувач вищої освіти має право на складання індивідуального графіку вивчення окремих тем дисципліни.

В разі, якщо здобувач вищої освіти проходить додаткове навчання (неформальна та/або інформальна освіта) на освітніх платформах, бере участь у науковій роботі кафедри, то результати додаткового навчання та активності можуть бути зарахованими або як певна частина годин дисципліни, що відводиться на самостійну роботу, або врахована під час поточного контролю та заліку.

Політика академічної доброчесності. Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю, досягнення результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право та суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використання достовірної інформації з офіційних джерел при виконанні проектних завдань.

При вивченні дисципліни політика дотримання академічної доброчесності визначається Кодексом академічної доброчесності Національного університету «Запорізька політехніка» https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Nakaz_N253_vid_29.06.21.pdf

Політика дотримання прав та обов'язків здобувачів вищої освіти. Права і обов'язки с здобувачів вищої освіти відображено у Положенні про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка» https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Nakaz_N405_vid_11.10.24.pdf.

Політика конфіденційності та захисту персональних даних. Обмін персональними даними між викладачем і здобувачем вищої освіти в межах вивчення дисципліни, їх використання відбувається на основі закону України «Про захист персональних даних» (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text>). Стаття 10, п. 3 «Використання персональних даних працівниками суб'єктів відносин, пов'язаних з персональними даними, повинно здійснюватися лише відповідно до їхніх професійних чи службових або



трудовах обов'язків. Ці працівники зобов'язані не допускати розголошення у будь-який спосіб персональних даних, які їм було довірено або які стали відомі у зв'язку з виконанням професійних чи службових або трудових обов'язків, крім випадків, передбачених законом. Таке зобов'язання чинне після припинення ними діяльності, пов'язаної з персональними даними, крім випадків, установлених законом».

ТЕХНІЧНІ ВИМОГИ ДЛЯ РОБОТИ НА КУРСІ

Щоб мати доступ до навчально-методичних розробок курсу необхідно мати особистий доступ до університетської навчальної платформи Moodle.