



СИЛАБУС

навчальної дисципліни (обов'язкова)

ІНОЗЕМНА МОВА

Обсяг освітнього компоненту (6 кредитна /180годин)

Освітня програма «Маркетинг»
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Спеціальність – 075 Маркетинг

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА



*Жукова Наталія Михайлівна, доцент,
Кандидат філологічних наук*

Контактна інформація:

- 7698248;

- *e-mail*nmzhukova2@gmail.com;

- *головний, ауд. 348*

Час і місце проведення консультацій:

За розкладом, online

ОПИС КУРСУ

Програма навчальної дисципліни «Іноземна мова» складена з урахуванням Стандарту вищої освіти спеціальності та укладена для студентів, які володіють іноземною мовою на рівні, що відповідає B1+ – B2 згідно Загально європейських рекомендацій щодо навчання та викладання сучасних мов (CEFR). У результаті успішного навчання за програмою даного курсу очікується підвищення рівня володіння мовою до B2 –B2+.

Програма курсу «Іноземна мова» враховує сучасні тенденції у вивченні та викладанні мов і базується на таких принципах: інтернаціоналізм; демократія та рівні права; новизна; прозорість та гнучкість; варіативність; інтегроване вивчення дисципліни; студентоцентрикований підхід; диференційний підхід; комунікативна спрямованість; формування компетентностей через діяльнісний підхід.

МЕТА, КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Метою вивчення навчальної дисципліни «Іноземна мова» є формування у студентів комунікативної компетенції, як необхідна для спілкування у



знайомих ситуаціях, які зустрічаються в академічному та загально-професійному контекстах.

Загальні компетентності:

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.

Спеціальні (фахові) компетентності:

СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності.

СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

Очікувані результати навчання:

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

РН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації іноземною мовою, а також належного використання професійної термінології.

ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Пререквізити: знати самостійні та службові частини мови, структуру речення, типи речення, зокрема умовні речення, лексику в межах шкільної програми та повинен уміти застосовувати свої знання граматики та лексики; описувати іноземною мовою людей, предмети, дії, явища, самопочуття, події; аргументувати іноземною мовою свій вибір; висловлювати іноземною мовою свої враження, почуття, емоції у зв'язку з почутим, побаченим; знаходити, розуміти та передавати необхідну інформацію в тексті іноземною мовою.

Постреквізити: знати граматичні структури, необхідні для гнучкого вираження відповідних функцій та понять, для розуміння та створення текстів в професійній сферах спілкування, лексику (зокрема, термінологію), необхідну для спілкування в професійній сферах; 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; розуміти комунікативні установки мовця та комунікативні наслідки його висловлювання; 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/практичнихробітбосемінарів, год.
1 семестр		
Змістовий модуль 1. Спілкування в академічному і професійномусередовищі (Socialising in Academic and Professional Environments)		
1		Тема 1. Placementtest
2		Тема 2. Привітання відвідувачів компанії.
3		Тема 3. Entertaining visitors.
4		Тема 4.Налагодження контактів на виставці / Networking at exhibition.
5		Тема 5. Листування / Correspondence.
6		Тема 6.Спілкування по телефону / Making Arrangements by Phone.
Змістовий модуль 2. Пошук і обробка інформації (Searching for and Processing Information)		
8		Тема 1. Sales.
9		Тема 2. Marketing.
10		Тема 3. Types of sales.
11		Тема 4. The marketing mix.
12		Тема 5. Product descriptions.
13		Тема 6. Distribution and pricing.
14		Тема 7. Payment options. Контрольна робота
2 семестр		
Змістовий модуль 2. Пошук і обробка інформації.(Searching for and Processing Information)		
1		Тема 8. Costs and profit.
2		Тема 9. The marketing and sales force.
3		Тема 10. Salessystems.
4		Тема 11. Opening.
5		Тема 12. Commissions.
6		Тема 13. Promotions and sales.
7		Тема 14. Sales forecasts. Контрольна робота
Змістовий модуль 3. Презентація інформації (Presenting Information)		
8		Тема 1. Вивчення правил виголошення усного виступу. Структурування матеріалу для усного виступу Підготовка вступу
9		Тема 2. Організація основної частини виступу Пояснення інформації, представленої у графічній формі
10		Тема 3. Виголошення повних індивідуальних виступів Відповіді на питання слухачів та організація обговорення
Змістовий модуль 4. Працевлаштування (Application Procedure)		



11		Тема 1. Написання резюме. / Writing a CV / Resume.
12, 13		Тема 2. Написання мотиваційного листа для навчального курсу за програмою з обміну студентами. / Writing a motivation letter for an academic course on an exchange student programme. Написання супровідного листа. / Writing a Cover letter.
14		Тема 3. Відвідування співбесіди. / Attending a job interview

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	Налагодження контактів.	2
2	Привітання відвідувачів компанії.	2
3	Entertaining visitors.	4
4	Налагодження контактів на виставці / Networking at exhibitions.	2
5	Листування / Correspondence	2
6	Спілкування по телефону / Making Arrangements by Phone	4
7	Тема 1. Sales.	7
8	Тема 2. Marketing.	6
9	Тема 3. Types of sales.	7
10	Тема 4. The marketing mix.	6
11	Тема 5. Product descriptions.	6
12	Тема 6. Distribution and pricing.	4
13	Тема 7. Payment options.	8
14	Тема 8. Costs and profit.	4
15	Тема 9. The marketing and sales force.	5
16	Тема 10. Sales systems.	4
17	Тема 11. Opening.	4
18	Тема 12. Commissions.	4
19	Тема 13. Promotions and sales.	4
20	Тема 14. Sales forecasts. Контрольна робота	5
21	Вивчення правил виголошення усного виступу. Структурування матеріалу для усного виступу. Підготовка вступу	3



22	Організація основної частини виступу. Пояснення інформації, представленої у графічній формі	3
23	Виголошення повних індивідуальних виступів. Відповіді на питання слухачів та організація обговорення	3
24	Написання резюме. / Writing a CV / Resume.	7
25	Написання мотиваційного листа для навчального курсу за програмою з обміну студентами. / Writing a motivation letter for an academic course on an exchange student programme. Написання супровідного листа. / Writing a Cover letter.	7
26	Відвідування співбесіди. / Attending a job interview	7
	Разом	120

РЕКОМЕНДОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТА НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ ДЖЕРЕЛА

1. Методичні вказівки до самостійної роботи студентів II-III курсу денної форми навчання з дисципліни “Іноземна мова (англійська)” / Укл. С. В. Войтенко, Т. М. Суворова. Запоріжжя : ЗНТУ, 2015. 58 с.

2. Evans V., Dooley J., Craig Vickers. Career Paths. Sales and Marketing.- Express Publishing, 2016,.-120p

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

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

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

6. 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* / С.І. Кострицька, І.І. Зуєнок, О.Д. Швець, Н.В. Поперечна ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Дніпропетровськ : НГУ, 2015. 162 с.

7. Ягельська Н.В. Європейський мовний портфель для економістів (Проект). К.: Ленвіт, 2004. 56 с.

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

9. Cottrell S. (1999) *The Study Skills Handbook*. London: Macmillan Press Ltd.–145 p.

10. Ek, J.A. van, J.L.M.Trim (2001) *Vantage*. Cambridge: Cambridge University Press. – 187 p

11. 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, 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);
- залік (Credit – multiple-choice for checking listening comprehension)

Змістовий модуль 1. Спілкування в академічному і професійному середовищі (Socialising in Academic and Professional Environments)

Поточний контроль (Continuous Assessment: formative-summative)

Виконання практичних завдань на заняттях та завдань для самостійної роботи



Участь в обговоренні змісту статті зі студентської газети, відео сюжету на тему студентського життя, власного досвіду з навчання англійської мови та її використання в академічному та загальному професійному контексті.

Написання електронного листа, повідомлення та/або коментар для освітньої веб-сторінки

Заповнення аплікаційної форми для участі у студентській конференції та/або освітній програмі

Знаходження та систематизація інформації про студентську культуру та освітні традиції англomовної країни/країн

Участь у рольовій грі «Спілкування телефоном»

Підготовлене та спонтанне мовлення за ESP тематикою «Зустріч в аеропорту», «Перемовини про постачання обладнання».

Підсумковий контроль: (Final assessment)

Контрольна робота (Multiple-choice test)

Змістовий модуль 2 Пошук і обробка інформації (Searching for and Processing 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

Змістовий модуль 3. Презентація інформації (Presenting Information)

Поточний контроль

Написання плану презентації тексту презентації, підсумку та висновку

Написання вступу до усного виступу та його виголошення

Написання тексту основної частини презентації

Представлення основної частини виступу

Усна та письмова інтерпретація графічної інформації

Написання підсумку та висновків

Презентація заключної частини презентації

Організація змісту презентації на слайдах

Презентація частини інформації з зоровою підтримкою

Участь у обговоренні презентації

Презентація інформації з зоровою підтримкою



Підсумковий контроль: Презентація (1.Тестування вмінь використання мови презентацій, 2. Презентація)

Змістовий модуль 4. Працевлаштування (Application Procedure)

Поточний контроль

Написання мотиваційного листа для академічного курсу з програми обміну студентами.

Написання резюме.

Написання супровідного листа.

Підсумковий контроль:

Контрольна робота (Тест на перевірку вмінь використання мови за тематикою модуля).

ПОЛІТИКИ КУРСУ

Під час навчання студенти зобов'язані дотримуватися академічної доброчесності:

- самостійно виконувати навчальні завдання, завдання поточного та підсумкового контролю;
- дотримуватися норм законодавства про авторське право;
- своєчасно вивчати матеріал;
- давати достовірну інформацію про результати власної навчальної діяльності.
- бути терпимим і доброзичливим до однокурсників та викладачів.
- при вивченні курсу 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

ТЕХНІЧНІ ВИМОГИ ДЛЯ РОБОТИ НА КУРСІ

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