

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Кафедра «Іноземна філологія та переклад»



«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Декаан ФБТЕ

Олена ВАСИЛЬЄВА

« 29 » _____ 2024 року

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОК 04 Іноземна мова професійного спрямування

(шифр і назва навчальної дисципліни)

освітня програма Маркетинг
(назва освітньої програми)
спеціальність 075 Маркетинг
(код і назва спеціальності)
галузі знань 07 Управління та адміністрування
(шифр і назва)
ступінь вищої освіти магістр
(назва ступеня вищої освіти)

2024 рік

програма з дисципліни Іноземна мова професійного спрямування
спеціальності 075 «Маркетинг»,
освітня програма (спеціалізація) «Маркетинг».

«16» серпня, 2024 року. – 12 с.

Розробник (и): Жукова Н.М., к.ф.н., доцент, в.о. завідувача кафедри «Іноземна філологія та переклад», Войтенко С. В., старший викладач кафедри «Іноземна філологія та переклад»

(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Програма погоджена:

Завідувач кафедри,
на якій виконується освітній компонент



Наталія ЖУКОВА
27.08 2024 р.

Гарант освітньої програми



Владислава ЛИФАР
27.08 2024 р.

Схвалено науково-методичною комісією факультету бізнес-технологій та економіки
(найменування факультету)

Протокол від «29» 08 2024 року № 2

Голова науково-методичної комісії



Олена ВАСИЛЬЄВА
29.08 2024 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Загальна характеристика

Обов'язковий освітній компонент	
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Ступінь вищої освіти	Магістр
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Обмеження щодо форм навчання	Без обмежень

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів	4	
Модулів	1	1
Змістових модулів	2	2
Семестр	1	1
Загальна кількість годин	120	
з них аудиторних:	38	8
<i>лекції</i>	-	-
<i>практичні</i>	38	8
<i>лабораторні</i>	-	-
<i>семінарські</i>	-	-
з них самостійної роботи:	82	112
Занять на тиждень	1,5	-
Індивідуальні завдання	-	-
Форма контролю	іспит	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Програма навчальної дисципліни «Іноземна мова професійного спрямування» складена з урахуванням Стандарту вищої освіти спеціальності та укладена для студентів, які володіють іноземною мовою на рівні, що відповідає B1+/B2 згідно Загальноєвропейських 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 професійного спрямування» 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; студентоцентрований підхід; диференційний підхід; комунікативна спрямованість; формування компетентностей через діяльнісний підхід.

Метою вивчення навчальної дисципліни «Іноземна мова професійного спрямування» є формування у здобувачів вищої освіти комунікативної компетентності для спілкування в міжнародному професійному контексті.

3. Завдання вивчення дисципліни

Програма курсу реалізується шляхом виконання таких **завдань**:

- розвивати у студентів комунікативні мовленнєві компетентності для забезпечення їхнього ефективного спілкування в професійному середовищі;
- розвивати у студентів загальні компетентності, вміння учитися, сприяти розвитку здібностей до самооцінювання та здатності до самостійного навчання, що дозволить студентам отримувати освіту впродовж усього життя;
- допомагати студентам у формуванні загальних компетентностей з метою розвитку їхньої особистої мотивації (цінностей, ідеалів); зміцнювати впевненість студентів як користувачів мови;
- сприяти укріпленню критичного самоусвідомлення та умінь спілкуватися і робити внесок у міжнародну співпрацю;
- поглиблювати розуміння важливих і різнопланових міжнародних соціокультурних проблем для того, щоб діяти належним чином у культурному розмаїтті професійних ситуацій.

4. Пререквізити і постреквізити навчальної дисципліни

Передумовами вивчення дисципліни «Іноземна мова професійного спрямування» є успішне складання здобувачами Єдиного вступного іспиту (ЄВІ) з іноземної мови.

Знання та навички, здобуті під час опанування курсу, будуть корисні впродовж всього подальшого навчання, зокрема для переддипломної практики та дипломування.

5. Характеристика навчальної дисципліни

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувачі освіти повинні розвинути та вдосконалити такі **загальні компетентності**:

ЗК 5. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

спеціальні компетентності:

СК 2. Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних

досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування.

СК 3. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу.

СК 13. Здатність спілкуватися іноземною мовою на професійному рівні.

Очікувані програмні результати навчання:

Програмні результати навчання	Очікувані результати навчання з дисципліни
<p>РН 5. Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проєктів державною та іноземною мовами.</p>	<p>В результаті успішного навчання за програмою курсу, здобувачі вищої освіти покращать вміння:</p> <ul style="list-style-type: none"> - спілкуватись іноземною мовою у професійному контексті; - відбирати і систематизувати інформаційні матеріали з метою спілкування у сфері маркетингу; - вибудовувати презентацію результатів досліджень, маркетингових проєктів, використовуючі типові звороти та логічно структуруючи текст; - описувати візуальну інформацію для супроводу презентації; - володіти та користуватися типовими для ділової комунікації лексико-синтаксичними моделями і професійною термінологією; - будувати комунікацію в усній і письмовій формі іноземною мовою, виходячи із цілей і ситуацій спілкування; - використовувати комунікативну компетентність для ефективної взаємодії з колегами та партнерами; - удосконалювати особистісну комунікативну компетентність на основі навичок і вмінь міжособистісної комунікації; - розробляти комунікації в команді, досягати порозуміння в процесі виконання індивідуальних завдань і виконання взятих на себе обов'язків.

ПРН	ЗК	СК
5	5, 6	2, 3, 13

6. Зміст навчальної дисципліни

Модуль 1. Професійне спілкування іноземною мовою.

Змістовий модуль 1. Створення мережі контактів та співпраця у професійному середовищі.

Тема 1. Пошук вакансій, створення профілю на платформі для пошуку вакансій (e.g. LinkedIn). Особистий бренд.

Тема 2. Академічна доброчесність. Уникнення плагіату. Цитування. Референс-менеджери.

Тема 3. Етика ділового спілкування. Налагодження контактів. Спілкування у складних ситуаціях. Ділова кореспонденція. Нетікет.

Тема 4. Наукові конференції та ділові зустрічі (світські бесіди, створення мережі професійних контактів). Спілкування по телефону. Голосові повідомлення.

Тема 5. Генерування та презентація ідей. Ключові елементи презентації, мова тіла, зоровий контакт, зворотній зв'язок, допоміжні візуальні засоби.

Тема 6. Спілкування з клієнтами.

Тема 7. Пошук грантових програм та проєктів. Вимоги до кандидатів. Планування/написання грантової/проєктної заявки.

Змістовий модуль 2. Професійна діяльність маркетолога.

Тема 8. Ринки та конкуренція.

Тема 9. Управління відносинами з клієнтами.

Тема 10. Маркетингові дослідження.

Тема 11. Маркетингові стратегії.

Тема 12. Оцінка маркетингової кампанії.

Тема 13. Підтримка та спонсори.

Тема 14. Маркетингове середовище.

Тема 15. Маркетинг і технології.

Тема 16. Етика маркетингу.

Тема 17. Міжнародний маркетинг.

7. Орієнтовний розподіл навчального часу

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	усьог о	у тому числі					усьог о	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
Модуль 1. Професійне спілкування іноземною мовою.												
Змістовий модуль 1. Створення мережі контактів та співпраця у професійному середовищі.												
Тема 1. Пошук вакансій, створення профілю на платформі для пошуку вакансій (e.g. LinkedIn). Особистий бренд.	6		2			4	6,5		0,5			6
Тема 2. Академічна доброчесність. Уникнення плагіату. Цитування. Референс-менеджери.	7		2			5	6,5		0,5			6
Тема 3. Етика ділового спілкування. Налагодження контактів. Спілкування у складних ситуаціях. Ділова кореспонденція. Нетікет.	6		2			4	7					7
Тема 4. Наукові конференції та ділові зустрічі (світські бесіди, створення мережі професійних контактів). Спілкування по телефону. Голосові повідомлення.	6		2			4	7					7
Тема 5. Генерування та презентація ідей. Ключові елементи презентації, мова тіла, зоровий контакт, зворотній зв'язок, допоміжні візуальні засоби.	7		2			5	6,5		0,5			6
Тема 6. Спілкування з клієнтами.	7		2			5	6					6
Тема 7. Пошук грантових програм та проєктів. Вимоги до кандидатів. Планування / написання грантової/проєктної заявки.	7		2			5	6,5		0,5			6
Разом за змістовим модулем 1	46		14			32	46		2			44
Змістовий модуль 2. Професійна діяльність маркетолога.												
Тема 8. Ринки та конкуренція.	7		2			5	6,5		0,5			6
Тема 9. Управління відносинами з клієнтами.	7		2			5	6,5		0,5			6
Тема 10. Маркетингові дослідження.	9		4			5	9		1			8
Тема 11. Маркетингові стратегії.	7		2			5	8,5		0,5			8
Тема 12. Оцінка маркетингової кампанії.	7		2			5	6,5		0,5			6

Тема 13. Підтримка та спонсори.	7		2		5	6,5		0,5		6
Тема 14. Маркетингове середовище.	7		2		5	6,5		0,5		6
Тема 15. Маркетинг і технології.	7		2		5	6,5		0,5		6
Тема 16. Етика маркетингу.	7		2		5	8,5		0,5		8
Тема 17. Міжнародний маркетинг.	9		4		5	9		1		8
Разом за змістовим модулем 2	74		24		50	74		6		68
Разом	120		38		82	120		8		112

8. Види навчальних занять та їх орієнтовний зміст

№ з/п	Тема	Вид занять	Кількість годин
1	Тема 1. Пошук вакансій, створення профілю на платформі для пошуку вакансій (e.g. LinkedIn). Особистий бренд.	<i>практичне</i>	2
2	Тема 2. Академічна доброчесність. Уникнення плагіату. Цитування. Референс-менеджери.	<i>практичне</i>	2
3	Тема 3. Етика ділового спілкування. Налагодження контактів. Спілкування у складних ситуаціях. Ділова кореспонденція. Нетікет.	<i>практичне</i>	2
4	Тема 4. Наукові конференції та ділові зустрічі (світські бесіди, створення мережі професійних контактів). Спілкування по телефону. Голосові повідомлення.	<i>практичне</i>	2
5	Тема 5. Генерування та презентація ідей. Ключові елементи презентації, мова тіла, зоровий контакт, зворотній зв'язок, допоміжні візуальні засоби.	<i>практичне</i>	2
6	Тема 6. Спілкування з клієнтами.	<i>практичне</i>	2
7	Тема 7. Пошук грантових програм та проєктів. Вимоги до кандидатів. Написання грантової/проєктної заявки.	<i>практичне</i>	2
8	Тема 8. Ринки та конкуренція.	<i>практичне</i>	2
9	Тема 9. Управління відносинами з клієнтами.	<i>практичне</i>	2
10	Тема 10. Маркетингові дослідження.	<i>практичне</i>	2
11	Тема 11. Маркетингові стратегії.	<i>практичне</i>	2
12	Тема 12. Оцінка маркетингової кампанії.	<i>практичне</i>	2
13	Тема 13. Підтримка та спонсори.	<i>практичне</i>	2
14	Тема 14. Маркетингове середовище.	<i>практичне</i>	2
15	Тема 15. Маркетинг і технології.	<i>практичне</i>	2
16	Тема 16. Етика маркетингу.	<i>практичне</i>	2
17	Тема 17. Міжнародний маркетинг.	<i>практичне</i>	2

9. Форми та методи контролю

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

Система контролю знань здобувачів вищої освіти з дисципліни «Іноземна мова професійного спрямування» передбачає 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.

Для поточного контролю знань здобувачів вищої освіти з дисципліни «Іноземна мова професійного спрямування» враховується:

- систематичність та активність роботи на практичних заняттях;
- виконання обов'язкових завдань самостійної роботи;
- участь в конференціях, конкурсах наукових робіт та інноваційних проєктів, олімпіадах.

Для здобувачів вищої освіти денної форми навчання поточний контроль та оцінювання знань здійснюється з урахуванням роботи на практичних заняттях (активність, участь у дискусіях, тощо).

Результати поточного контролю (поточна успішність) є основною інформацією під час проведення екзамену і враховуються викладачем при визначенні результатів рубіжного контролю та підсумкової оцінки з дисципліни.

Рубіжний (модульний) контроль – це контроль знань здобувачів вищої освіти після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни. Проводиться у вигляді модульної контрольної роботи або за результатом поточного контролю.

Підсумковий контроль з дисципліни проводиться з метою оцінювання результатів навчання на певному освітньому ступені або на окремих його завершених етапах за 100-бальною системою.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти. **Семестровий контроль** з дисципліни «Іноземна мова професійного спрямування» проводиться у формі екзамену в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою програмою навчальної дисципліни, і в терміни, встановлені робочим навчальним планом, індивідуальним навчальним планом здобувача вищої освіти.

Підсумкова оцінка із дисципліни, яка виставляється в екзаменаційну відомість є сумою балів за різні види навчальної роботи.

Використовуються такі методи контролю: усний контроль (усне опитування), письмовий, тестовий, практична перевірка, а також методи самоконтролю і самооцінки.

Для студентів денної форми навчання: усне опитування на практичних заняттях, створення профіля на платформі LinkedIn; тестування, виконання самостійної роботи/роботи в парах/групах, презентація доповіді за темою. Для студентів заочної форми навчання: створення профіля на платформі LinkedIn; захист контрольної роботи, презентація доповіді за темою.

Форми контролю:

- створення профіля на платформі LinkedIn;
- участь у рольових іграх для демонстрації рівня засвоєння інформації та відпрацювання навичок;
- створення презентації продукту / кампанії тощо (індивідуально/в групах);

¹ Положення про організацію освітнього процесу Національного університету «Запорізька політехніка» / Укладачі: В. Грешта та ін. НУ «Запорізька політехніка», 2021. 41 с.

- виконання тестових завдань на платформах Quizlet, Kahoot!;
- контрольна робота;
- екзамен.

10. Критерії оцінювання результатів навчання

Протягом семестру здобувачі освіти проходять два рубіжних контролі по 2-м змістовим модулям. Здобувачі освіти можуть отримати екзаменаційну оцінку з дисципліни за результатами поточної роботи та рубіжних контролів відповідно.

Підсумкова оцінка визначається як сума двох контролів за перший та другий змістові модулі та екзаменаційної оцінки.

Поточне тестування та самостійна робота																Екзамен	Оцінка	
Змістовий модуль 1							Змістовий модуль 2									20	60-100	
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	T15	T16			T17
4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	6			6

T1, T2 ... T17 – теми змістових модулів.

Контроль знань здобувачів вищої освіти *заочної форми навчання* здійснюється шляхом виконання та подальшого захисту контрольної роботи у вигляді відповідей на питання, що стосуються змісту роботи (максимально 40 балів). До екзаменаційної відомості заносяться результати в балах за 100-бальною шкалою.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену	для заліку
60 – 100	60 – 100	зараховано
1-59	незадовільно	не зараховано

11. Політика 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;
- брати активну участь у навчальному процесі;
- не запізнюватися на заняття, не пропускати заняття без поважних причин;
- самостійно і своєчасно вивчати матеріал пропущеного заняття;
- 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

У межах курсу можливо зарахування результатів неформальної та інформальної освіти. Зокрема, онлайн курси викладачів Кардіффського університету «Англійська мова академічного спрямування», «Розмовний клуб» та отриманий сертифікат зараховуються у якості самостійної роботи здобувачів.

12. Методичне забезпечення

Методичні вказівки для самостійної роботи студентів з дисципліни «Іноземна мова професійного спрямування» для здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» (освітня програма «Маркетинг») освітнього ступеня «Магістр» всіх форм навчання / Укл. : Н. М. Жукова. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2024. 26 с.

13. Перелік навчальної, наукової та довідкової літератури

Основна

1. O’Keeffe, M., Lansford, L., Wright, R., Frendo, E., Wright, L. (2018) Business Partner B1. Pearson
2. Hughes J., Nauton J. (2017) Business Result. Intermediate. Students Book, Oxford University Press
3. Evans, V., Dooley, J., Vickers, C. (2016) Career Paths. Sales and Marketing. Book 3. Express Publishing
4. Taylor J, Zeter J. (2011) Carrier Paths. Business English, Express Publishing

Додаткова

1. Rosenberg, M. (2018). Business English: Communicative activities. Express Publishing

Інформаційні ресурси

1. Anderson, Ch. (2016) TED’s secret to great public speaking [Електронний ресурс]. URL : https://www.ted.com/talks/chris_anderson_ted_s_secret_to_great_public_speaking?referrer=playlist-how_to_make_a_great_presentation
2. Ariely, D. (2012) What makes us feel good about our work? [Електронний ресурс]. URL: https://www.ted.com/talks/dan_ariely_what_makes_us_feel_good_about_our_work?referrer=playlist-talks_to_watch_before_a_job_in
3. The 31 best LinkedIn profile tips for job seekers [Електронний ресурс]. URL : <https://www.themuse.com/advice/linkedin-profile-tips>
4. Cuddy, A. (2012) Your body language may shape who you are [Електронний ресурс]. URL : https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_may_shape_who_you_are?referrer=playlist-before_public_speaking
5. Duarte, A. (2011) The secret structure of great talks [[Електронний ресурс]. URL : https://www.ted.com/talks/nancy_duarte_the_secret_structure_of_great_talks?referrer=playlist-how_to_make_a_great_presentation
6. Hartley, R. (2015) Why the best hire might not have the perfect resume [Електронний ресурс]. URL : https://www.ted.com/talks/regina_hartley_why_the_best_hire_might_not_have_the_perfect_resume?referrer=playlist-talks_to_watch_before_a_job_in
7. Heedlee, C. (2015) 10 ways to have a better conversation [Електронний ресурс]. URL : https://www.ted.com/talks/celeste_headlee_10_ways_to_have_a_better_conversation?referrer=playlist-talks_to_watch_before_a_job_in
8. How do I create a good LinkedIn profile? [Електронний ресурс]. URL : <https://www.linkedin.com/help/linkedin/answer/112133/how-do-i-create-a-good-linkedin-profile?lang=en>

9. Kowan, J. (2013) How I beat stage fright [Электронный ресурс]. URL : https://www.ted.com/talks/joe_kowan_how_i_beat_stage_fright?referrer=playlist-before_public_speaking
10. Levitin, D. (2015) How to stay calm when you know you'll be stressed [Электронный ресурс]. URL : https://www.ted.com/talks/daniel_levitin_how_to_stay_calm_when_you_know_you_ll_be_stressed?referrer=playlist-talks_to_watch_before_a_job_in
11. LinkedIn networking: how to cultivate meaningful connections online [Электронный ресурс]. URL : <https://www.topresume.com/career-advice/meaningful-linkedIn-network-connections>
12. McCandless, D. (2010) The beauty of data visualization [Электронный ресурс]. URL : https://www.ted.com/talks/david_mccandless_the_beauty_of_data_visualization?referrer=playlist-how_to_make_a_great_presentation
13. Marshall, M. (2012) Talk nerdy to me [Электронный ресурс]. URL : https://www.ted.com/talks/melissa_marshall_talk_nerdy_to_me?referrer=playlist-before_public_speaking
14. The Presentation [Электронный ресурс]. URL : <https://www.englishclub.com/speaking/presentation.htm>