

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

**«Кубанский государственный аграрный университет
ИМЕНИ И. Т. ТРУБИЛИНА»**

ИНСТИТУТ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИЙ



АГЕНТСТВО
Директор института цифровой
экономики и инноваций,
профессор
В.А. Семидоцкий
2022 г.

Рабочая программа дисциплины

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

**(Адаптированная рабочая программа для лиц с ограниченными
возможностями здоровья и инвалидов, обучающихся по адаптирован-
ным основным профессиональным образовательным программам выс-
шего образования)**

**Направление подготовки
38.03.01 Экономика**

**Направленность
Цифровая экономика
Уровень высшего образования
бакалавриат**

**Форма обучения
Очная, очно-заочная**

**Краснодар
2022**

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык» разработана на основе ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12 августа 2020 г. № 954.

Автор:


И. Е. Федоров

Руководитель ОПОП ВО подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, направленность «Цифровая экономика»


В. А. Семидоцкий

1 Цель и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Иностранный язык» является обеспечение практического овладения деловым английским языком во всех его аспектах в едином комплексе (формирование лексических, грамматических и стилистических норм делового языка).

Задачи дисциплины:

- развитие навыков устной и письменной английской речи с учетом стилистики общения;
- систематизация грамматических, стилистических, прагматических норм английского языка;
- повышение и интенсификация лексического запаса специализированной направленности;
- языковая работа в различных видах речевой деятельности и формах речи (аудирование, письменная и устная речь, чтение бизнес-текстов) с упором на свободное говорение (спонтанный монолог, диалогические высказывания, полилог-дискуссия);
- ведение деловой переписки;
- развитие умения применять полученные знания и навыки в заданных ситуациях общения в процессе профессиональной практической деятельности.

2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

«Иностранный язык» является дисциплиной обязательной части ОПОП ВО подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, направленность «Цифровая экономика».

4 Объем дисциплины (216 часов, 6 зачетных единиц)

Виды учебной работы	Объем, часов
	Очная форма обучения
Контактная работа в том числе:	72

Виды учебной работы	Объем, часов
	Очная форма обучения
– аудиторная по видам учебных занятий	68
– лекции	2
– практические	66
– внеаудиторная	4
– зачет	1
– экзамен	3
Самостоятельная работа	144
Итого по дисциплине	216

5 Содержание дисциплины

По итогам изучаемой дисциплины обучающиеся сдают зачет в 1-м семестре и экзамен – во 2-м семестре.

Дисциплина изучается на 1 курсе, в 1 и 2 семестрах по учебному плану очной формы обучения.

Содержание и структура дисциплины по очной форме обучения

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические	Самостоятельная работа
1	Brands Discussion: Talk about your favourite brands. Listening: An interview with a brand manager. Reading: Building luxury brands – Financial Times. Language work: Words that go with brand, product and market. Skills: Taking part in	УК-4	1	2	4	12
2	Travel Discussion: Talk about your travel experiences. Listening: An interview with a sales director of a hotel chain. Reading: What business travellers want – Financial Times. Language work: British and American travel words. Skills: Telephoning: making arrangements. Case study: BTS: Retain a travel agent's key client. Writing: e-mail	УК-4	1		6	12
3	Change	УК-4	1		6	12

№ П/ П	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включающая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические	Самостоятельная работа
	Discussion: Attitudes to change in general and at work. Listening: An interview with a management consultant. Reading: Mercedes, shining star – Financial Times. Language work: words for describing change. Skills: Managing Meetings. Case study: Acquiring Asia Entertainment: Solve the problems arising from a recent merger. Writing: action minutes					
4	Organisation Discussion: Talk about status within an organisation. Listening: An interview with a management consultant. Reading: A successful organization – Financial Times. Language work: words and expressions to describe company structure. Skills: introductions and networking. Case study: InStep's relocation. Writing: essay	УК-4	1		6	12
5	Advertising Discussion: Talk about authentic advertisements. Listening: An interview with a marketing communications executive. Reading: A new kind of campaign – Financial Times. Language work: words for talking about advertising. Skills: Starting and structuring presentation. Case study: Alpha Advertising: Develop an advertising campaign. Summary	УК-4	1		6	12
6	Money Discussion: Attitudes to money. Listening: An interview with an investment director. Reading: An inspirational story – Financial Times. Language work: words and expressions for talking about finance. Skills: Dealing with figures. Case study: Make your pitch: Present a new idea to investors. Writing: email.	УК-4	1		6	12
7	Cultures Discussion: the importance of cultural awareness in business. Listening: An interview with the manager	УК-4	2		6	12

№ П/ П	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические	Самостоятельная работа
	of a cultural training centre. Reading: Culture shock– Financial Times. Language work: Idioms for talking about business relationship. Skills: Опрос, словарный диктант №7, эссе №2 Social English. Case study: Business culture briefing: Prepare a talk on business culture. Writing: Essay.					
8	Human Resources Discussion: Job interviews. Listening: An interview with an international recruitment specialist. Reading: Women at work. Language work: words and expressions for talking about job application. Skills: Getting information on the phone. Case study: Make your pitch: Fast Fitness: Find a new manager for a health club chain. Writing: letter	УК-4	2		6	12
9	International markets Discussion: the development of international markets. Listening: An interview with an expert on negotiation. Reading: Trade between China and the US. Language work: words and expressions for talking about free trade. Skills: negotiation. Case study: Pampas Leather Company: Negotiate a deal on leather goods. Writing: e-mail.	УК-4	2		6	12
10	Ethics Discussion: questions of ethnics at work. Listening: An interview with the director of an environmental organisation. Reading: The ethics of resume writing. Language work: words and expressions for talking about illegal activity or unethical behaviour. Skills: Considering options. Case study: Principles or profit? Writing: Essay.	УК-4	2		6	12
11	Leadership Discussion: The qualities of good leadership. Listening: An interview with the managing director of an executive recruitment company. Reading: Leading L'Oreal. Language	УК-4	2		4	12

№ П/ П	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включающая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические	Самостоятельная работа
	work: words and expressions for talking about character. Skills: Presenting. Case study: Lina Sports: Decide on the best leader for a troubled sportswear manufacturer. Writing: e-mail.					
12	Competition Discussion: How competitive you are. Listening: An interview with a manager from the Competition Commission. Reading: Head-to-head competition. Language work: idioms for sport. Skills: Negotiation. Case study: Fashion House: Negotiate new contracts with suppliers. Writing: e-mail.	УК-4	2		4	12
Итого				2	66	144

6 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО

Номер семестра*	Этапы формирования и проверки уровня сформированности компетенций по дисциплинам, практикам в процессе освоения ОПОП ВО
	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
1	Деловые коммуникации
1, 2	Иностранный язык
8	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

* номер семестра соответствует этапу формирования компетенции

7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)*	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
УК-4. способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)					
<p>УК-4.1.</p> <p>Выбирает на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p>	<p>Уровень знаний ниже минимальных требований, соблюдение которых необходимо для осуществления деловой коммуникации в устной и письменной формах. Также не продемонстрированы основные умения использовать деловую коммуникацию, имели место грубые ошибки, не продемонстрированы базовые навыки выбора коммуникативно приемлемого стиля делового общения, вербальных и невербальных средств взаимодействия с партнерами.</p>	<p>Минимально допустимый уровень знаний, требований, соблюдение которых необходимо для осуществления деловой коммуникации в устной и письменной формах. Также продемонстрированы основные умения использовать деловую коммуникацию, Имеется минимальный набор навыков выбора коммуникативно приемлемого стиля делового общения, вербальных и невербальных средств взаимодействия с партнерами</p>	<p>Уровень знаний, требований, соблюдение которых необходимо для осуществления деловой коммуникации в устной и письменной формах. в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок. Продемонстрированы все основные умения использовать деловую коммуникацию, продемонстрированы базовые навыки выбора коммуникативно приемлемого стиля делового общения, вербальных и невербальных средств</p>	<p>Уровень знаний, требований, соблюдение которых необходимо для осуществления деловой коммуникации в устной и письменной формах. в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок. Продемонстрированы все основные умения использовать деловую коммуникацию, продемонстрированы навыки выбора коммуникативно приемлемого стиля делового общения, вербальных и невербальных средств</p>	<p>реферат/доклад, -тестирование, опрос, презентации, эссе, - словарный диктант</p>
<p>УК-4.2.</p> <p>Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках.</p>					
<p>УК-4.3.</p> <p>Ведет деловую переписку, учитывая особенно-</p>					

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)*	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
<p>сти стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном (-ых) языках</p> <p>УК-4.4.</p> <p>Демонстрирует интегративные умения использовать диалогическое общение для сотрудничества в академической коммуникации общения: • внимательно слушая и пытаясь понять суть идей других, даже если они противоречат собственным воззрениям; • уважая высказывания других как в плане содержания, так и в плане формы;</p> <p>критикуя аргументированно и конструк-</p>					

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)*	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
тивно, не задевая чувств других; адаптируя речь и язык жестов к ситуациям взаимодействия.					

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП ВО

Компетенция: способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) (УК-4)

Тесты

Пример тестовых заданий.

Entry Test VOCABULARY

A Correct one wrong word in each sentence.

1. We interviewed more than 2,500 customs at our London shop.
2. Can you help organisation the conference next week?
3. We give every new employee six months of on-the-job train.
4. We product most of our components in the Asia Pacific region.
5. We've invited the team from EBS to meeting with us in Madrid next week.

B Complete the sentences with the words (a–h).

- a) line manager
- b) trainer
- c) trainee
- d) customer
- e) colleague
- f) CEO
- g) employee
- h) manufacturer

1. The person who directly supervises me is my _____.
2. I learned my job when I was a _____ during my first year.

3. I own a small business with only one _____, who helps with office work.
4. The _____ is the highest-ranking person in my company.
5. My company is a _____ of electrical goods.
6. I share my office with one _____ and we work together on a lot of projects.
7. My company's biggest _____ is the car-maker BMW.

READING

A Read texts from a) to e) from the Financial Times and match them to the types of business.

Hi, Joe, this is Sam.

I'd like to add two things to the order.

We also need one case of A4 note pads, your part number 89-0093.

I'm ringing about my order, number 2179.

We need 200 conference badges, your part number 79-0098.

Speak to you soon!

Give me a call if there's a problem or you don't have those things. If I don't hear from you, I'll assume everything's OK.

Consumer goods and retailing _____

Travel and leisure _____

Agriculture and construction _____

Telecommunications _____

Drink and food _____

a)

Oriental Land Company manages and develops theme parks. The company also has retail businesses and manages entertainment and leisure facilities. The company primarily operates in Japan. It is headquartered in Chiba, Japan, and employs 2,193 people. FT

b)

Heineken brews and sells more than 170 beers, including Heineken, Amstel, Cruzcampo, Tiger, Zywiec, Birra Moretti, Ochota, Murphy's and Star. It operates in Europe, the Americas, Africa, the Middle East and Asia Pacific. It is headquartered in Amsterdam, the Netherlands and employs about 54,000 people. FT

c)

Revlon produces, markets and sells cosmetics, skin-care products, fragrance and personal-care products. The company's products are sold in over 100 countries across six continents. It is headquartered in New York City, New York, and employs about 5,600 people. FT

d)

IOI Corporation Berhad is a diversified group that grows oil palm, produces rubber and is engaged in property development and investment, landscaping services and general contracting. The group has manufacturing facilities in the Netherlands, the US, Malaysia and Egypt and sales offices in eight other countries including China. The group primarily operates in Malaysia. It is headquartered in Putrajaya, Malaysia, and employs around 27,330 people. FT

e)

JDS Uniphase Corporation manufactures and markets optical products for communications, commercial and consumer applications. The company offers test and measurement systems and services for telecommunications service providers, cable operators and network equipment manufacturers. The company primarily operates in the US, Europe and Asia Pacific. It is headquartered in Milpitas, California, and employs about 7,000 people worldwide. FT

B

Now decide if these statements are true or false.

36. Oriental Land Company has more employees than Revlon.

37. Heineken produces more than 200 beers.

38. Revlon products are sold worldwide.

39 IOI Corporation Berhad's main operations are in Malaysia.

40. JDS Uniphase Corporation is based in Mexico.

WRITING

Read the advert below and write a letter of application. Write 120–140 words.

Remember

Wanted: Market researcher

This could be the best job in the world! A travel holiday company needs researchers. We will pay you to visit resorts and hotels and to write reports about their products and services. If you think this is the job for you, write to us at the address below, telling us about:

- your education
- your work experience
- languages you have studied or can speak
- reasons why you would like to have this job.

SPEAKING

You will have a ten-minute speaking test. You have five minutes to prepare. The examiner will ask you a few questions about yourself. Answer the questions as fully as possible. Remember to cover the following.

- Greet the examiner and introduce yourself.
- Be prepared to answer questions about yourself, your work/study, your free-time activities, etc.
- Tell the examiner what your ideal job is and why. Speak about factors such as the salary, location, responsibilities, etc.

Критерии оценки теста.

Оценка по тесту выставляется пропорционально доле правильных ответов: 90-100% – оценка «отлично» 75-89% – оценка «хорошо» 60-74% – оценка «удовлетворительно» менее 60% правильных ответов – оценка «неудовлетворительно»

Устный опрос

Пример вопросов для устного опроса.

Опрос к разделу 1 (Unit 1)

1. What is the difference between the notions “brand”, “brand name”, “trademark”, “brand image”?
2. What makes customers loyal to a brand?
3. Enumerate the aspects of customer awareness.
4. Which of these takes a longer time: brand positioning or brand stretching?
5. Differentiate the main aspects of a brand and a product(ion).
6. Why do some brands turn out to be more successful than the others?
7. Dwell on the road to success of world-recognised companies.
8. Speak about the way for a start-up company to turn into a well-established brand.
9. What are the common demands of modern consumers?
10. Do all brands have the same lifecycle? Why? /Why not?

Критерии оценки устного опроса

Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях.

Критерии оценивания:

- 1) полнота и правильность ответа;
- 2) степень осознанности, понимания изученного;
- 3) языковое оформление ответа.

Оценка «отлично» ставится, если студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка. Оценка «хорошо» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого. Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает знание и

понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого. Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

Тематика рефератов/ докладов.

К разделу 6 (Unit 6) Примерные темы для доклада/реферата.

1. Trade indexes of world stock markets.
2. The threats of the credit crunch.
3. Ways to avoid economy recession.
4. Modern business retail chains.
5. Is it acceptable to sell something without the right of proprietorship?
6. Tips to pay off the credit (mortgage, loan).
7. Are short sellers necessary?

Критерии оценки рефератов

Оценка 5 ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём (12-15 стр.), соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка 4 – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата (12-15 стр.); имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Оценка 3 – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

Оценка 2 – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы либо реферат студентом не представлен.

Тематика докладов с презентаций

1. The difficulties of cross-cultural communication in business.
2. Lack of cultural awareness as a factor leading to negotiations breakdown.
3. Cultural identity of English-speaking business environment.
4. Cultural identity of Asian business environment.
5. Cultural identity of American business environment.
6. Cultural identity of Russian business environment.
7. Relocation for working abroad: pros and cons.
8. Levels of formality in language and business behavior.
9. Proximity and body language as a challenge in business communication.
10. Role of men and women in cross-cultural business deals.

Критерии оценки докладов

Каждый из предложенных показателей оценивается по критериям выполнен – 2 балла частично выполнен – 1 балл не выполнен – 0 баллов.

Показатели оценки

Критерии оценивания

1 Структура (количество слайдов соответствует содержанию и продолжительности выступления, например: для 7-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов, включая титульный слайд и слайд с выводами)

2 Наглядность (иллюстрации хорошего качества, с четким изображением, текст легко читается, например: используются средства наглядности информации в виде таблиц, схем, графиков и т. д.)

3 Дизайн и настройка (оформление слайдов соответствует теме, не препятствует восприятию содержания, для всех слайдов презентации используется один и тот же шаблон оформления)

4 Содержание (презентация отражает основные этапы исследования – проблему, цель, гипотезу, ход выполнения работы, выводы, т.е. содержит полную, понятную информацию по теме доклада при наличии орфографической и пунктуационной грамотности)

5 Требования к выступлению (выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал, выступающий свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории, выступающий точно укладывается в рамки регламента).

Примерные темы эссе.

К разделу 4 (Unit 4)

1. Small and medium-sized enterprises vs. multinational companies: advantages and pitfalls.

2. ‘Glass-ceiling’ in modern business environment.

3. Job of homeworking/teleworking/telecommuting type.

Экзаменационные материалы для промежуточной аттестации

1.Brands as one of the key parts of marketing. Consumer loyalty.

2. Experience that people are likely to have when travelling for business.

3.Change of business. Difficulties connected with mergers and acquisitions.

4.Different types of organizations, good and bad qualities of an organization.

5. Typical stages of an advertising campaign. Subvertising – advantages and disadvantages for consumers.

6.The best ways for businesses and entrepreneurs to raise money. The functions and behaviour of the global stock markets.

7. Lack of cultural awareness as a factor leading to communication breakdown. Cultural identity of Russian business environment.

8. Human resources as an essential part of business company integrity. The recruitment process.

9.Trade (trade globalization, free trade and letters of credit). Different types of negotiations techniques.

10. Dwell on ethics at workplace and possible unethical activities in business. Corporate training as a prospect for in-house staff improvement.

11. Types of leadership styles. The most essential decision-making skills.

The future of business.

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка

Критерии оценивания по экзамену

Высокий уровень «5» (отлично) оценку «отлично» заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.

Средний уровень «4» (хорошо) оценку «хорошо» заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.

Пороговый уровень «3» (удовлетворительно) оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.

Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно) оценку «неудовлетворительно» заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

Контроль освоения дисциплины проводится в соответствии с Пл КубГАУ 2.5.1 Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная учебная литература

1. David Cotton, David Falvey, Simon Kent “Market Leader” (Intermediate): 3rd Edition. Course Book. Pearson Education Limited, 2014.
2. David Cotton, David Falvey, Simon Kent “Market Leader” (Intermediate): 3rd Edition. Practice File. Pearson Education Limited, 2014.

3. Деловая коммуникация на английском языке: УМК. Деловой английский язык с использованием кейсов (конкретных ситуаций). В двух частях. Часть I) [Электронный ресурс] : учеб. пособие / О.В. Десятова [и др.]. – Электрон. дан. – Москва : МГИМО, 2011. – 152 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/46244>

Дополнительная учебная литература

4. Деловой иностранный язык: английский язык : учебно-методический комплекс / Министерство культуры Российской Федерации, ФГБОУ ВПО "Кемеровский государственный университет культуры и искусств", Социально-гуманитарный институт, Кафедра иностранных языков и др. – Кемерово: Кемеровский государственный университет культуры и искусств, 2014. – 103 с. : табл. – Библиогр.: с. 99-100. ; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=273811>

5. Савельева О.Г. Деловой английский для всех [Текст] = Business English for Everyone: учебно-практическое пособие / О. Г. Савельева, К. С. Волошина ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Кубанский гос. ун-т. – Краснодар: [Кубанский государственный университет], 2016. – 114 с.

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень ЭБС

№	Наименование	Тематика	Ссылка
1	Znanium.com	Универсальная	https://znanium.com/
2	IPRbook	Универсальная	http://www.iprbookshop.ru/
4	Образовательный портал КубГАУ	Универсальная	https://edu.kubsau.ru/

Перечень Интернет сайтов:

1. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru/>)
2. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>
3. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>
4. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/>
5. Справочно-информационный портал "Русский язык" <http://gramota.ru/>
6. Служба тематических толковых словарей <http://www.glossary.ru/>
7. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине позволяют:

- обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет»;
- фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по дисциплине и результатов освоения образовательной программы;
- организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентационных технологий;
- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

Перечень лицензионного программного обеспечения

№	Наименование	Краткое описание
1	MicrosoftWindows	Операционная система
2	Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)	Пакет офисных приложений
3	Система тестирования INDIGO	Тестирование

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

№	Наименование	Тематика	Электронный адрес
1	Научная электронная библиотека eLibrary	Универсальная	https://elibrary.ru/

Доступ к сети Интернет

Доступ к сети Интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

12 Материально-техническое обеспечение для обучения по дисциплине

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
-------	--	--	--

1	2	3	4
1	Иностранный язык	Помещение №726 ГЛ, посадочных мест — 30; площадь — 127,5м ² ; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации . сплит-система — 1 шт.; технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office; специализированная мебель(учебная доска, учебная мебель).	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13
2	Иностранный язык	Помещение №220 ГЛ, посадочных мест — 30; площадь — 127,5м ² ; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации . сплит-система — 1 шт.; технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office; специализированная мебель(учебная доска, учебная мебель).	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13