

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

Кафедра Міжкультурної комунікації та іноземної мови

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри Міжкультурної комунікації та іноземної мови

Тетяна СЕРГЕСЬВА
(підпис) (ініціали та прізвище)

« 29 » серпня 2022 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Ділова іноземна мова»

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
перший (бакалаврський) / другий (магістерський)

галузь знань 05,07, 24, 29
(шифр і назва)

спеціальність 051, 071, 072, 073, 075, 076, 241, 242, 292
(шифр і назва)

освітня програма _____
(назви освітніх програм спеціальностей)

вид дисципліни дисципліна вільного вибору
(загальна підготовка / професійна підготовка; /вибіркова)

Харків – 2022 рік

1. ЛИСТ ЗАТВЕРДЖЕННЯ

Робоча програма з навчальної дисципліни «Ділова іноземна мова»

Розробники:

Кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри міжкультурної комунікації та іноземної мови

Доцент _____ Тетяна ПОЛЯКОВА

Робоча програма розглянута та затверджена на засіданні кафедри
Міжкультурної комунікації та іноземної мови

Протокол від «29» серпня 2022 року № 1

Завідувач кафедри Міжкультурної
комунікації та іноземної мови

_____ Тетяна СЕРГЕСВА

2. ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

Шифр та назва освітньої програми	ПІБ Гаранта ОП	Підпис, дата

3. ЛИСТ ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ РОБОЧОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ

Дата засідання кафедри-розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри	ПІБ, підпис Гаранта освітньої програми

4. МЕТА, ЗАВДАННЯ КУРСУ, КОМПЕТЕНТНОСТІ, РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ТА СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА СХЕМА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1 Метою викладання навчальної дисципліни “Ділова іноземна мова” є підготовка студентів до ефективної комунікації у їхньому академічному та професійному оточенні.

4.2 Основними завданнями вивчення дисципліни є оволодіння на відповідному рівні чотирма видами мовленнєвої діяльності в усній (аудіювання та говоріння) і письмовій (читання та письмо) формах; використання соціокультурних знань і вмінь в іншомовній комунікації; оцінка й аналіз власного навчального досвіду та вдосконалення своїх навчальних стратегій.

ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ВИПУСНИКА

Див. РПНД Іноземна мова відповідної спеціальності

ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Див. РПНД Іноземна мова відповідної спеціальності

4.5 Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни

Вивчення цієї дисципліни безпосередньо спирається на:	На результати вивчення цієї дисципліни безпосередньо спираються:
Дисципліна «Іноземна мова»	Дисципліна «Іноземна мова за професійним спрямуванням»

5. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

(розподіл навчального часу за семестрами та видами навчальних занять)

Семестр	Загальний обсяг		За видами аудиторних занять (годин)			Індивідуальні завдання студентів (КП, КР, РГ, Р, РЕ)	Поточний контроль	Семестровий контроль		
	Всього (годин) / кредитів ECTS	З них		Лекції	Лабораторні заняття			Практичні заняття, семінари	Залік	Екзамен
		Аудиторні заняття (годин)	Самостійна робота (годин)							
6	90/3	36	54	24		12	РЕ		Екз.	
ВС БО ГО	90/3	36	54	24		12				

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до загального обсягу складає 40%.

6. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Порядковий № заняття	Види навч. занять	Кількість годин	Номер семестру (якщо дисципліна викладається у декількох семестрах). Найменування тем та питань кожного заняття. Завдання на самостійну роботу.	Рекомендована література (базова допоміжна)
1	2	3	4	5
6 семестр				
1-2	Л	4	Міжкультурні аспекти ділового спілкування	8, 11
3	ПЗ, СР	11	Культурні відмінності. Культурний шок. Tenses. Relative clauses. Індивідуальні завдання за темою.	8, 11
4-5	Л	4	Діловий протокол та етикет. Питання персоналу в міжнародних компаніях.	5, 10, 11, 18
6	ПЗ, СР	11	Робота відділу кадрів. Порядок працевлаштування (написання резюме, супровідного листа). Порядок працевлаштування (співбесіда). Гендерні питання під час працевлаштування. Conditionals. Gerund and infinitive. Індивідуальні завдання за темою.	9, 18, 21
7-8	Л	4	Міжнародні цільові ринки. Розвиток торгівлі в сучасному світі.	4, 6, 16, 17
9	ПЗ, СР	11	Торгові угоди між країнами. Active and Passive voice. Структури “used to” та “would”. Індивідуальні завдання за темою.	4, 16, 17
10-11	Л	4	Вихід на міжнародні ринки. Робота на міжнародних ринках	2, 1, 17
12	ПЗ, СР	11	Важливість знання поведінкових моделей з представниками інших культур. Поширені помилки під час міжнародних контактів. Прийменники. Іменникові прикметники. Індивідуальні завдання за темою.	1, 3, 8, 11, 12, 15
13-14	Л	4	Професійні стилі спілкування. Професійна етика.	1, 3, 8, 12, 15
15	ПЗ, СР	11	Моральні аспекти бізнесу. Етика написання резюме. Узгодження часів. Індивідуальні завдання за темою.	1, 3, 8, 12, 15

16-17	Л	4	Лідерство у світі бізнесу.	7, 19, 20
18	ПЗ, СР	11	Особливості сучасного лідера. Успішні керівники. Непряма мова. Індивідуальні завдання за темою.	7, 19, 20
Разом годин		90		

7. САМОСТІЙНА РОБОТА

Важливою умовою покращення якості підготовки студентів є раціональна організація їх самостійної роботи, що включає самостійне опрацювання студентами певного кола питань, роботу із літературними джерелами та виконання індивідуального завдання у вигляді курсового проекту. Це пробуджує у них інтерес до предмета, розвиває здатність самостійно аналізувати прочитане, сприяє ґрунтовному засвоєнню матеріалу дисципліни.

№ з/п	Назва видів самостійної роботи	Кількість Годин
1	Підготовка до практичних занять	6
2	Самостійне вивчення тем та питань, які не викладаються на практичних заняттях	36
3	Виконання індивідуального завдання	12
	Разом	54

8. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

проектна робота

№ з/п	Назва індивідуального завдання та (або) його розділів	Терміни виконання (на якому тижні)
1	Працевлаштування	Протягом семестру
2	Презентація компанії (за вибором студента)	
3	Відомі інтернет-компанії	
4	Відомі інтернет-компанії	
5	Сучасні види торгівлі	
6	Торгівельні операції та угоди	
7	Іноземні мови для розвитку професійних контактів	
8	Особливості кроскультурних комунікацій у контексті міжнародного бізнесу	
9	Засоби ефективної комунікації	
10	Тенденції розвитку бізнесу	
11	Вплив культури на бізнес	
12	Практичні поради ведення бізнесу у різних культурах	
13	Засоби ефективної комунікації	
14	Тенденції розвитку бізнесу	

15	Практичні поради ведення бізнесу у різних культурах	
16	Інновації у бізнесі	
17	Порівняння професійного етикету різних країн (за вибором студента)	
18	Телефонний етикет у бізнесі	
19	Світська бесіда у різних країнах та вплив на ведення бізнесу (за вибором студента)	
20	Практичні поради ведення бізнесу у культурах, що орієнтовані на минуле, теперішнє чи майбутнє	
21	Особливості планування у великих компаніях	
22	Особливості планування у невеликих компаніях	
23	Роль лідера у команді	
24	Лідерство у компанії	
25	Типи лідерів	

ЗАСОБИ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛЮ

Коли проводяться (№ тижня)	Варіанти і зміст модульних контрольних робіт
6 с. 8 т.	Модульний контроль 11
6 с. 15 т.	Презентація
6 с. 16 т.	Модульний контроль 12

9. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

При викладанні дисципліни застосовуються такі методи, які сприяють спільній діяльності та спілкуванню викладача і студентів з метою вироблення позитивної мотивації до навчання, оволодіння системою професійних знань, умінь і навичок, формування наукового світогляду та культури розумової праці майбутніх фахівців.

За характером пізнавальної діяльності, при вивченні дисципліни використовуються: пояснювально-наочний; проблемний виклад; частково-пошуковий та дослідницький методи.

З метою активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів передбачене застосування як активних, так і інтерактивних навчальних технологій, серед яких: лекції проблемного характеру, міні-лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, мозкові атаки, кейс-метод, презентації, ознайомлювальні ігри, метод проектної роботи, метод Дельфі, метод сценаріїв та ін.

Основні відмінності активних та інтерактивних методів навчання від традиційних визначаються не тільки методикою і технікою викладання, але й високою ефективністю навчального процесу, який виявляється у високій мотивації студентів, закріпленні теоретичних знань на практиці, підвищенні самосвідомості студентів, формуванні здатності приймати самостійні та колективні рішення, здатності до соціальної інтеграції та набутті навичок вирішення конфліктів.

Лекції проблемного характеру – один із найважливіших елементів навчання студентів. Разом із розглядом основного лекційного матеріалу обговорюється коло проблемних питань дискусійного характеру, які недостатньо розроблені в науці та мають актуальне значення для теорії і практики. Такі лекції сприяють формуванню у студентів самостійного творчого мислення, прищеплюють їм пізнавальні навички, оскільки вони стають учасниками наукового пошуку та вирішення проблемних ситуацій.

Міні-лекції передбачають викладення навчального матеріалу за короткий проміжок часу і характеризуються значною наповненістю, складністю логічних побудов, образів, доказів та узагальнень. Їх проводять, переважно, як частину заняття-дослідження. Зазвичай міні-лекції тривають не більш ніж 10-15 хвилин, щоб стисло донести нову інформацію до всіх слухачів окремими сегментами, між якими застосовують інші форми та методи навчання.

Семінари-дискусії передбачають обмін думками та поглядами учасників щодо теми заняття, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди та переконання, виробляють уміння формулювати думки та висловлювати їх.

Робота в малих групах дає змогу структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента в роботі над темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування.

Кейс-метод (метод аналізу конкретних ситуацій) дає змогу наблизити

процес навчання до реальної практичної діяльності спеціалістів і передбачає розгляд виробничих, управлінських та інших проблемних ситуацій у процесі вивчення лекційного матеріалу.

Презентації – це виступи перед аудиторією, що використовують для представлення певних досягнень і результатів роботи, звітів про виконання індивідуальних завдань та проектних робіт. Вони можуть бути як індивідуальними, так і колективними.

10. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Методами контролю знань, умінь та навичок студентів, визначених стандартом вищої освіти спеціальності, є поточний та підсумковий контроль набутих програмних компетентностей та результатів навчання.

Поточний контроль здійснюється протягом навчального семестру під час проведення лекційних і практичних занять. Має на меті перевірку рівня підготовленості студентів до виконання конкретної роботи. Формами проведення поточного контролю з дисципліни є: усні опитування та письмові контрольні роботи на лекційних і практичних заняттях; тестування тощо.

Підсумковий контроль знань студентів за навчальною дисципліною здійснюють у формі семестрового екзамену з метою визначення ступеню опанування ними програмних компетентностей та результатів навчання.

При проведенні всіх видів контролю знань студентів здійснюють їх оцінювання за такими критеріями:

- ступенем засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;
- ознайомленістю з рекомендованою літературою та Інтернет-ресурсами;
- умінням поєднувати теорію з практикою під час розгляду проблемних ситуацій, розв'язання задач та виконання індивідуальних завдань;
- логіки та стилю викладу матеріалу в письмових роботах і виступах перед аудиторією;
- уміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки.

11. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ, ТА ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ ТА УМІНЬ (НАЦІОНАЛЬНА ТА ECTS)

Для одержання підсумкових балів студенту необхідно виконати всі обов'язкові види і форми завдань та контрольних заходів, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни. Розподіл кількості балів за результатами поточного та підсумкового контролю знань студентів з дисципліни наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Розподіл балів для оцінювання успішності студентів по навчальній дисципліні

Поточна контрольна робота		Індивідуальне завдання (КП)	Тестування на практичних заняттях	Іспит	Максимальна сума
№1	№2				
№1	№2				

0-10	0-10	0-20	0-20	0-40	100
------	------	------	------	------	-----

Всі оцінки обов'язково переводяться у національну шкалу (з виставленням семестрової оцінки «відмінно», «добре», «задовільно» чи «незадовільно») та у 100-бальну шкалу ECTS (A, B, C, D, E, FX, F), яка використовується в НТУ «ХП» (табл. 2).

Студента вважають атестованим, якщо сума балів, набраних за результатами поточного та підсумкового контролю знань дорівнює або перевищує 60. Протягом семестру і під час сесії студент має можливість покращити отримані ним оцінки шляхом повторного проходження контрольних заходів. Після закінчення сесії оцінки стають остаточними.

У разі набрання менше 60 балів студент обов'язково складає залік після закінчення екзаменаційної сесії у встановлений директором інституту термін. При повторному набранні менше 60 балів директор інституту призначає комісію у складі трьох викладачів на чолі із завідувачем кафедри та визначає термін перескладання заліку. Потім приймає рішення, відповідно до чинного законодавства: якщо отримана оцінка більше 60 балів – студент продовжує навчання за графіком навчального процесу, а якщо менше – тоді директор інституту пропонує студенту повторно вивчати навчальну дисципліну протягом наступного семестру самостійно.

Таблиця 2 – Шкала оцінювання знань та умінь: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної Діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	відмінно
82-89	B	добре
75-81	C	
64-74	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

12. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Навчально-методичний комплекс дисципліни включає:

1. Стандарт вищої освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань 05, 07.
2. Робочу програму навчальної дисципліни.
3. Силабус навчальної дисципліни.
4. Конспект лекцій в електронному та друкованому вигляді.
5. Методичні вказівки до практичних занять та самостійної роботи студентів.
6. Пакети завдань для поточного та підсумкового контролю знань та ін.

13. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова:

1. Бралатан, В. П., Гуцаленко, Л. В., Здирко Н. Г. (2011). Професійна етика: навч. посібник [Електронний ресурс]. Київ : Центр учбової літератури. 252 с.
2. Бруке, Зач. (2017). Три типові помилки міжнародних досліджень ринку (і як їх уникнути). *Маркетинг в Україні : Науковий журнал*. N 4. С. 66-68.
3. Вознюк, Н. М. (2008). Етика. Ethics : навч. посібник [Електронний ресурс]. Пер.: М. Є. Люлько, О. А. Лященко. Київ : Центр учбової літератури. 212 с.
4. Дахно, І. І. (2007). Міжнародна торгівля : навч. посібник [Електронний ресурс]. 2-ге вид., доп. Київ : Центр учбової літератури. 296 с.
5. Етика та психологія ділових відносин : навч. посібник. Т. Є. Андрєєва [та ін.]. Харків : Бурун Книга, 2004. 144 с.
6. Єгоричева, С. Б. (2010). Банківські інновації : навч. посібник [Електронний ресурс]. Київ : Центр учбової літератури. 208 с.
7. Костриця, Н. М., Свистун, В. І., Ягупов, В. В. (2006). Методика навчання студентів спілкування в управлінській діяльності : навч. посібник [Електронний ресурс]. Київ : Центр навчальної літератури. 272 с.
8. На сторожі комунікацій: ринок праці та PR-фахівці. *Маркетинг в Україні : проф. вид. Укр. асоц. маркетингу*. 2018. N 3(108). С. 41-46.
9. Палеха, Ю. І. (2008). Етика ділових відносин : навч. посібник. Київ : Кондор. 356 с.
10. Пентилюк, М. І., Маруніч, І. І., Гайдаєнко І. В. (2011). Ділове спілкування та культура мовлення. Навч. посібник. [Електронний ресурс]. Київ : Центр учбової літератури. 224 с.
11. Управління сучасним офісом (офіс-менеджмент): навч. посібник [Електронний ресурс]. С. П. Шевчук [та ін.]. Київ : Професіонал : Центр учбової літератури, 2010. 184 с.
12. Федорова, В. А., Соловйова О. А. (2008). Економіка підприємств та міжнародних компаній : навч. посібник [Електронний ресурс]. Київ : Центр учбової літератури. 232 с.
13. Business Ethics. 96/97. Sluice Dock, Guilford, Connecticut : The Dushkin Publishing Group, Inc., 1996. 240 p.
14. The DC Gardner Guide to International Capital Markets (1993). DC Gardner Group PLC. New York-Chichester-Brisbane-Toronto-Singapore : John Wiley & Sons, Inc. 408 p.
15. Dolnicar, S., Grün B., and Leisch, F. (2018). Market Segmentation Analysis. Understanding it, Doing it, and Making It Useful. *Management for Professionals*. Springer Open. <https://play.google.com/books/reader?id=b-11DwAAQBAJ&pg=GBS.PA3&hl=ru>
16. Human Rights in Business. Removal of Barriers to Access to Justice in the European Union. Ed. by Juan Jose Alvares Rubio and Katerina Yiannibas. Routledge.

https://play.google.com/books/reader?id=M9HzDQAAQBAJ&pg=GBS.PT19.w.0.0.288_96&hl=ru

17. Leadership and Education, Science and Business Management Efficiency [Electronic resource] : monograph / S. M. Radu [et al.]. Bucharest : Editura AGIR, 2020. 200 p.

18. Peterson, Ch. (2020). Lead to Leadership: the Essence of Positive Leadership.

https://play.google.com/books/reader?id=UgPzDwAAQBAJ&pg=GBS.PA48.w.4.0.2_285&hl=ru

19. Environment and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises. Corporate Tools and Approaches. OECD, OECD Publishing, 2005.

<https://play.google.com/books/reader?id=Y-hb1TWQLIwC&pg=GBS.PA2.w.2.0.0&hl=ru>

Додаткова література:

1. Горошко, О.І. (2011) Анотування та реферування англійською мовою загальнонаукової та фахової літератури Навчальний посібник, авт. авт. О.І. Горошко, Г.Ю. Гребінник, Г.І. Дідович, Г.В. Комова, НТУ «ХП».

2. Ларченко, В.В. (2011) Методичні вказівки до практичних занять з англійської мови для студентів економічних спеціальностей за темою «BRANDING». Харків: НТУ «ХП».

3. Землякова О.О., Коляда В.В, Неустроева Г.О., Тарасова Г.С. Вивчаємо професійну англійську мову .Навчальний посібник для аудиторної та самостійної роботи для студентів економічних спеціальностей з дисципліни «Іноземна мова». Харків : НТУ «ХП». 2019.

4. Тарасова, Г.С. (2009). Методичні вказівки до практичних занять та самостійної роботи з курсу англійської мови за темою «Телефонні розмови та електронне спілкування» для студентів економічних спеціальностей та факультету комп'ютерних та інформаційних технологій. Г.С. Тарасова, Н.В. Полоусова. Харків: НТУ «ХП».

5. Chambers David, Dimson Elroy (2016) Financial Market History: Reflections on the Past for Investors Today. CFA Institute Research Foundation. <https://play.google.com/store/books/details/David Chambers Financial Market History Reflection?id=RC0dDgAAQBAJ>

6. Cotton, D. (2013) Market Leader (pre). Longman.

7. Cotton, D. (2014) Market Leader (inter). Longman.

8. Cotton, D. (2014) Market Leader (intermediate). Course Book. Longman.

9. Cotton, D. (2014) Market Leader (intermediate). Practice File. Longman.

10. Eastwood, J. (2010) Oxford Practice Grammar (inter). OUP.

11. Five Steps to Building a Brand (2014). Harriman House Limited. <https://play.google.com/store/books/details/Enterprise Nation Five Steps to Building a Brand?id=T53bBQAAQBAJ>.

12. Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity by Country (heritage.org).

13. Jenny Dooley & Virginia Evans (1999) Grammarway 3. Express Publishing.
14. Jenny Dooley & Virginia Evans (1999) Grammarway 4. Express Publishing.
15. Murphy, R. (2011) English Grammar in Use. CUP.
16. Peterson Ch. (2020) Lead to Leadership: The Essence of Positive Leadership. Rafael Cardoso.
https://play.google.com/store/books/details/Chris_Peterson_Lead_to_Leadership?id=UgPzDwAAQBAJ
17. Susan V. ScottMarkos Zachariadis (2013). The Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT): Cooperative governance for network innovation, standards, and community. Routledge.
18. Періодичні видання.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ (перелік інформаційних ресурсів)

1. www.oup.com
2. www.pearsonlongman.com
3. www.cambridge.org
4. <http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/>
5. <http://learningenglish.voanews.com/>
6. [Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity by Country \(heritage.org\)](http://heritage.org)