

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»
Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 30 ноября 2022 г. №13)

Рабочая программа дисциплины
«ДЕЛОВОЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК»

Уровень высшего образования
Магистратура

Направление подготовки
38.04.06 «Торговое дело»

Направленность образовательной программы
«Маркетинг в цифровой экономике»

Квалификация (степень) выпускника
Магистр

Форма обучения
очная

Нижний Новгород
2023 год

Лист актуализации

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель президиума Ученого Совета ННГУ

14 декабря 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Протокол от 14 декабря 2021 г. № 4

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

___ 2023 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

Протокол от ___ 20___ г. № ___
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

___ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

Протокол от ___ 20___ г. № ___
Зав. кафедрой _____

1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.О.01 «Деловой иностранный язык» относится к обязательной части ООП направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

2. Планируемые результаты обучения дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном языке, для академического и профессионального взаимодействия	ИД-1 _{УК-4} Демонстрирует интегративные умения, необходимые для написания, письменного перевода и редактирования различных академических текстов (рефератов, эссе, обзоров, статей и т.д.) ИД-2 _{УК-4} Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на различных научных мероприятиях, включая международные ИД-3 _{УК-4} Демонстрирует интегративные умения, необходимые для эффективного участия в академических и профессиональных дискуссиях	<i>Знать</i> особенности применения существующих методик изучения иностранного языка. <i>Уметь</i> излагать свои мысли с использованием терминологии делового иностранного языка. <i>Владеть</i> навыком самостоятельного совершенствования языковой компетентности.	Устное тестирование, письменная контрольная работа
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе	ИД-1 _{УК-6} Находит и творчески использует имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития ИД-3 _{УК-6} Планирует профессиональную траекторию с учетом особенностей как профессиональной,	<i>Знать</i> особенности профессиональной деятельности и требований рынка труда. <i>Уметь</i> находить и творчески использовать свой опыт для саморазвития. <i>Владеть</i> навыками корректировки планов и шагов по их реализации с учетом, имеющихся ресурсов в условиях неопределенности рынка труда.	Устное тестирование, письменная контрольная работа

самооценки	так и других видов деятельности и требований рынка труда		
------------	--	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1. Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	-	-
Часов по учебному плану	108	-	-
в том числе		-	-
аудиторные занятия (контактная работа):	25	-	-
- занятия лекционного типа	—		
- занятия семинарского типа	24		
- контроль самостоятельной работы	1		
самостоятельная работа	83	-	-
Промежуточная аттестация – зачет	—	-	-

3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины (модуля) форма промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)	Всего, часы			В том числе																	
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них															Самостоятельная работа обучающегося,		
				Занятия лекционного типа		Занятия семинарского о типа		Занятия лабораторного типа		Консультаци и		Всего									
	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная	очная	заочная	очно-заочная
Оформление резюме, поведение на собеседовании. Карьера.	18						4									4			14		
Продукты и бренды.	18						4									4			14		
Способы рекламы и реакция клиентов.	18						4									4			14		
Структура организации, взаимодействие внутри иерархии.	18						4									4			14		

Деньги и способы расчётов.	18					4								4			14		
Способы продаж.	17					4								4			13		
КСИФР.	1					1								1					
Промежуточная аттестация – зачет																			
Итого	108					24								24			83		

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Цель самостоятельной работы - формирование навыков непрерывного самообразования и профессионального совершенствования.

Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации исследовательской деятельности, воспитывает целеустремленность, системность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Основные виды самостоятельной работы студентов:

- работа с основной и дополнительной литературой;
- изучение категориального аппарата дисциплины;
- самостоятельное изучение тем дисциплины;
- подготовка докладов-презентаций;
- подготовка к зачету;
- работа в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Работа с основной и дополнительной литературой

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к материалам периодических изданий. Работа с литературой предусматривает конспектирование наиболее актуальных и познавательных материалов. Это не только мобилизует внимание, но и способствует более глубокому осмыслению материала, его лучшему запоминанию, а также позволяет студентам проводить систематизацию и сравнительный анализ изучаемой информации. Таким образом, конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, которая требует от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом практических занятий.

Самостоятельное изучение тем дисциплины

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных грамматических разделов и лексических тем дисциплины. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, умений и навыков, всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов определенной темы направлено на более глубокое усвоение основных лингвистических категорий, совершенствование навыков практического использования усвоенного языкового материала для коммуникативных целей.

Подготовка докладов-презентаций

Написание докладов и подготовка презентации позволяет студентам глубже изучить темы курса, самостоятельно освоить изучаемый материал, пользуясь учебными пособиями и периодическими изданиями. Тема может предлагаться преподавателем или инициироваться студентом.

Подготовка к зачету

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине проходит в виде зачета. Условием успешного прохождения промежуточной аттестации является систематическая работа студента в течение семестра. В этом случае подготовка к зачету является систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

Перед зачетом рекомендуется внимательно изучить материал, пройденный в семестре материал.

Самостоятельная работа в библиотеке

Важным аспектом самостоятельной подготовки студентов является работа с библиотечным фондом.

Эта работа предполагает различные варианты повышения языкового уровня студентов:

- а) получение книг для подробного изучения в течение семестра на научном абонементе;
- б) изучение книг, журналов, газет в читальном зале;
- в) поиск необходимого материала посредством электронного каталога;
- г) получение необходимых сведений об источниках информации у сотрудников библиотеки.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет

Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам. Необходимо помнить об оформлении ссылок на Интернет-источники.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов преподавателю целесообразно использовать следующие виды деятельности:

- консультации,
- выдача заданий на самостоятельную работу,
- информационное обеспечение обучения,
- контроль качества самостоятельной работы студентов.

Во время самостоятельной работы студентами выполняются следующие виды деятельности:

1. Отработка и усвоение материала, пройденного на практических занятиях (углубленная работа над текстом, выполнение фонетических, лексических и грамматических упражнений).
2. Ознакомление с иноязычными СМИ по определенной тематике.
3. Прослушивание (аудирование) материалов и выполнение упражнений по изучаемым темам.
4. Использование компьютерных технологий при выполнении заданий.
5. Чтение и реферирование материалов по изучаемым темам.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=5527>, созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/>.

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), включающий в себя:

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень	Шкала оценивания сформированности компетенций
---------	---

сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько незначительных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными незначительными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Оценка	Уровень подготовки
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна

	компетенция сформирована на уровне «хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

5.2.1 Вопросы для подготовки к зачету

№	ВОПРОСЫ	Код формируемой компетенции
1	Изложите на иностранном языке способы Вашей адаптации к изменившимся условиям работы в связи с переходом в новую организацию.	УК- 4
2	Вы перешли работать на другое предприятие. Изложите на иностранном языке, как Вы будете планировать свою деятельность для определения своих первоочередных целей и способов их достижения.	УК-6
3	Изложите на иностранном языке виды учета психологических особенностей клиентов логистического предприятия.	УК- 4
4	Какие коммуникативные умения необходимы Вам для установления психологического контакта с клиентом	УК-6
5	Изложите на иностранном языке, в чем Вы видите культуру ведения логистической системы	УК- 4
6	Изложите на иностранном языке, чем важен маркетинговый анализ рынка продуктов и рынка поставщиков и каковы способы его проведения.	УК-6
7	Изложите на иностранном языке, каковы основные способы анализа рынка продукции и рынка поставщиков сырья для предприятий.	УК- 4

(Приводятся в сокращенном виде. Полный перечень дается в Приложении ФОС)

Пример задачи (компетенция УК-6):

Read the article

Answer these questions:

- Is the author for or against job appraisals?
- Is it really high time to sack job appraisals?

Last week an e-mail went round the office asking for suggestions on ways to improve our performance appraisal system. My suggestion is dead easy and dirt cheap: get rid of the whole thing and replace it with nothing at all.

Over the past 30 years, I have been appraised 30 times - as banker, journalist and non-executive director. I've lived through the fashion for long, complicated forms. I've also survived the fashion in which appraisals are called «career chats». I've done appraisals across a table, on a sofa, even over a meal.

But I have never learnt anything about myself as a result. I have never set any target that I later hit. Instead I always feel as if I am playing a particularly bad party game that isn't fun and that doesn't answer the most basic question: am I doing a good job? The resulting form is then put on file even though you know from experience how much attention will be paid to it later: none at all.

At least I've only had to suffer one side of the process. I have never – thank goodness – had to appraise anyone else. This must be even worse, as you have to perform the same operation with each employee in turn. You have to let people believe they are doing more or less okay, because it's too tiring to tell them that they aren't doing okay at all.

Пример контрольной работы

Вариант 1. (компетенция УК-4)

Задание 1. Пример заданий для лексического теста.

I. Choose the best word for each gap:

- 1 Customer _____ means consumers like to keep buying our brand.
a) image b) **loyalty** c) awareness
- 2 When a famous actor says he uses a product, that's called an _____.
a) **endorsement** b) launch c) share
- 3 When you reduce the number of employees in an office, you call it _____.
a) **downsizing** b) desizing c) resizing
- 4 At the end of a meal, a British person usually asks for the _____.
a) check b) cost c) **bill**
- 5 A market _____ is customers of a similar age, income or social group.
a) share b) **segment** c) leader
- 6 Suppliers often sell large quantities of goods to _____, who do not usually sell directly to consumers.
a) **wholesalers** b) retailers c) manufacturers
- 7 If there are some goods not available you say that they are out of _____.
a) warehouse b) storage c) **stock**
- 8 When you begin to sell a new product you say that you _____ it.
a) **launch** b) run c) start
- 9 They lived not according to their earnings, so they _____ huge debts.
a) wrote off b) **ran up** c) repayed
- 10 _____ of any cultural events is a good means of advertising.
a) Endorsement b) Research c) **Sponsorship**
- 11 We have built two new _____ because we want to increase our stock of materials.
a) **outlets** b) warehouses c) service centres
- 12 We have staff in our _____ answering the telephone and dealing with customer's questions twenty-four hours a day, seven days a week.
a) **call centre** b) distribution centre c) subsidiary
- 13 Our _____ are in central London but we manufacture our products all over the country.
a) factories b) **headquarters** c) plants

II. Choose the six correct words in the box to complete the sentences.

warehouse / bulk / delivery / dispatch / discount / enquire / payment / refund / return / bargain / stock / sale

- 1 You cannot get a **refund** if you do not send back the goods in their original packaging.
- 2 Our policy is to **dispatch** goods within 72 hours of receiving an order.
- 3 As we are always having storage problems, I think we should build a new **warehouse**.
- 4 We offer a 5% **discount** on orders over \$500.
- 5 At that price, the car you bought was a real **bargain**.
- 6 If there is a problem with any of the goods you receive, please **return** them within three days.

Задание 2.

Пример заданий для грамматического теста.

I. Choose the correct words to complete each sentence.

- 1 (**I'm going to visit** / I visiting) the factory in Italy next week.
- 2 Have you (ate / **eaten**) lunch yet?
- 3 We're (worked / **working**) very hard this week to meet the deadline.
- 4 (He move / **He's moving**) from Brussels to Riyadh in October.
- 5 We (**have** / having) a staff meeting every Monday morning.
- 6 They've (**decided** / going to decide) to close the Barcelona office.
- 7 My company (producing / **produces**) brake parts for cars.
- 8 My flight (**arrives** / arrived) next Tuesday at noon and my first meeting is at two o'clock.
- 9 She (**goes** / has went) to New York about three times a year.
- 10 (**We've invested** / We investing) about two million dollars in R&D so far this year.
- 11 I usually (**take** / am taking) a taxi when I go to head office.
- 12 We (are being / **are**) very busy these days.

Пример заданий для лексического теста

Задание 1

I. Choose the best word for each gap:

- 1 Customer _____ means consumers like to keep buying our brand.
a) image b) loyalty c) awareness
- 2 When a famous actor says he uses a product, that's called an _____.
a) endorsement b) launch c) share
- 3 When you reduce the number of employees in an office, you call it _____.
a) downsizing b) desizing c) resizing
- 4 At the end of a meal, a British person usually asks for the _____.
a) check b) cost c) bill
- 5 A market _____ is customers of a similar age, income or social group.
a) share b) segment c) leader

Пример заданий для грамматического теста

Задание 1

I. Choose the correct words to complete each sentence.

- 1 (I'm going to visit / I visiting) the factory in Italy next week.
- 2 Have you (ate / eaten) lunch yet?
- 3 We're (worked / working) very hard this week to meet the deadline.
- 4 (He move / He's moving) from Brussels to Riyadh in October.
- 5 We (have / having) a staff meeting every Monday morning.
- 6 They've (decided / going to decide) to close the Barcelona office.
- 7 My company (producing / produces) brake parts for cars.
- 8 My flight (arrives / arrived) next Tuesday at noon and my first meeting is at two o'clock.
- 9 She (goes / has went) to New York about three times a year.
- 10 (We've invested / We investing) about two million dollars in R&D so far this year.
- 11 I usually (take / am taking) a taxi when I go to head office.
- 12 We (are being / are) very busy these days.

Пример задания на перевод / резюме (компетенция УК-4)

Branding: A crucial defence in guarding market share

For companies whose main products will never be seen by consumers, whose skill may lie in producing anonymous grey powders, the issue of branding might seem irrelevant. What difference can a name - or a carefully designed logo - make to selling chemicals? 'Nobody loves chemicals,' says Peter May, Global Executive for chemicals and Pharmaceuticals at KPMG, the business services group, which could explain why so few chemicals products are branded to the end-user. Yet branding can be a key defence in protecting market share in markets where all products seem to be the same.

Even in the business-to-business market, chemicals producers can fix their product's identity in the client's mind through clever use of branding, according to Mr May. The procurement officers in large companies, who have responsibility for buying in supplies, can be as susceptible as end-users to branding that emphasizes a product's key attributes and the manufacturer's values. Mr May cites the example of Neoprene, an industrial material recognized for its strength and toughness, as a success in this field.

Catrin Turner, partner at KPMG's IP services division, agrees. She notes: 'You can't neglect branding. If you think you have no brand, what that means is not that you really don't have any brands, but that you are not in control of them. And research shows that people do make buying decisions on the basis of brands.' Dow Corning, for instance, set up the Xiameter brand for its lower-priced, high volume and established products, in the commoditized end of the chemicals market.

'We were aiming to make a clear choice for customers, characterizing the product very clearly for the market, and for our employees,' says Mike Lanham, Executive Director of Xiameter. 'A lot of the chemical industry does not spend time on branding. It was a foreign concept, and we've had plenty of requests from other companies to talk to them about what we did and why, as it is so unique.' Chemicals companies can also extend their brands into the consumer arena. Ms Turner points to the success of brands such as Lycra, Gore-Tex, Microban and Teflon in the consumer market, as examples of how chemicals companies can appeal directly to customers even though their contribution may not be obvious in the end product. 'DuPont didn't make a success of Lycra by accident. It was a carefully executed strategy, which has paid off,' she explains (from *The Financial Times*).

5.2.1. Контрольные вопросы для оценки сформированности компетенции УК-4

(Приводятся в сокращенном виде. Полный перечень дается в Приложении ФОС)

Вопросы	Код формируемой компетенции
1. What can be done to make a clear choice for customers, characterizing the product very clearly for the market, and for our employees?	УК-4
2. What difference can a name – or a carefully designed logo – make to selling chemicals?	УК-4
3.	

5.2.2. Типовые задания для оценки сформированности компетенции УК-4

Задания (на письменный перевод)	Код формируемой компетенции
1. Even in the business-to-business market, chemicals producers can fix their product's identity in the client's mind through clever use of branding, according to Mr. May.	УК-4
2. The procurement officers in large companies, who have responsibility for buying in supplies, can be as susceptible as end-users to branding that emphasizes a product's key attributes and the manufacturer's values.	УК-4
3.	

5.2.3. Типовые задания/задачи для оценки сформированности компетенции УК-6

Задачи	Код формируемой компетенции
1 Explain how you would try to influence your customer's choice with the help of advertising methods.	УК-6
2. Read paragraphs 3 and 4 and decide whether these statements are true or false: The writer of the article ... a) found out things about herself thanks to job appraisals b) set targets for herself, but didn't hit them	УК-6
3.	

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (в соответствии с содержанием дисциплины)

а) основная литература

1. Английский язык для магистрантов / Е.Б. Попов – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 52 с.: 60x90 1/16 ISBN 978-5-16-103281-7 (online) — Режим доступа : <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=515332>

2. Английский язык (Магистратура) [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В.П. Фролова [и др.]. — Электрон. дан. — Воронеж: ВГУИТ, 2014. — 174 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/72881>

б) дополнительная литература

1. Гальчук, Л. М. Английский язык в научной среде: практикум устной речи : учебное пособие / Л.М. Гальчук. — 2-е изд. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2022. — 80 с. - ISBN 978-5-9558-0463-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1843831>

2. Деловой английский язык / Е.Б. Попов – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 64 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=515334>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. www.learn-english-today.com – портал для изучающих иностранный язык
2. www.cambridge.org/elt/englishforthemedia. – материалы «Cambridge English for the Media»
3. www.pearsonlongman.com/languageleader. – материалы «Language Leader».
4. www.bbclearningenglish.com – сайт «Учите английский с Би-Би-Си»
5. Электронные словари: Lingvo 12, MultiTran, MultiLex.
6. Операционная система Microsoft Windows
7. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
8. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (компьютеры с выходом в Интернет, проектор с экраном).

Помещения для самостоятельной работы магистрантов оснащены:

а) индивидуальными компьютерами с возможностью их подключения к сети «Интернет» а также с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

б) проектором для размещения учебного материала и презентаций на большом экране для совместной групповой работы;

в) индивидуальной гарнитурой (наушники и микрофон) для совершенствования навыков произношения и самостоятельной работы над иноязычными материалами, а также для организации работы в малых (2-4 чел.) группах.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы магистратуры «Маркетинг в цифровой экономике».

Авторы:

к.филол.н., доцент кафедры английского языка
для гуманитарных специальностей
ИФиЖ ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Е.С. Гришакова

к.филол.н., доцент кафедры английского языка
для гуманитарных специальностей
ИФиЖ ННГУ им. Н.И. Лобачевского

С.Б. Жулидов

Рецензент:

Директор АНО «Эксперт-НН»

Н.А. Барина

Заведующий кафедрой английского языка
для гуманитарных специальностей
ИФиЖ ННГУ им. Н.И. Лобачевского
к.филол.н., доцент

М.В. Золотова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.