

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

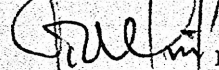
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З.Гжицького

Факультет економіки та менеджменту

**Кафедра української та іноземних мов
імені Якіма Яреми**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Голова навчально-методичної комісії спеціальності «Економіка»



проф. Музика П.М.

"25" серпня 2020 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Іноземна мова за професійним спрямуванням»

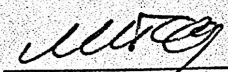
<i>Рівень вищої освіти</i>	другий (магістерський)
<i>Галузь знань</i>	05 – «Соціальні та поведінкові науки»
<i>Спеціальність</i>	051 – «Економіка»
<i>Освітня програма</i>	«Економіка довкілля і природних ресурсів»
<i>Вид дисципліни</i>	обов'язкова

Львів – 2020

Робоча програма навчальної дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» для другого (магістерського) рівня вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Економіка довкілля і природних ресурсів» спеціальності 051 – «Економіка».

Розробник - ст. викладач, кандидат педагогічних наук Бурковська З. Є.

Робоча програма розглянута та схвалена на засіданні кафедри української та іноземних мов імені Якіма Яреми «__» _____ 20__ року (протокол № ____).

Завідувач кафедри української та іноземних мов імені Якіма Яреми  Подоляк М.В.

Погоджено навчально-методичною комісією спеціальності 051 – «Економіка» «_25_» __серпня_ 2020_ р. (протокол № 5 ____).

Схвалено рішенням навчально-методичної ради факультету економіки та менеджменту «_25_» __серпня__ 2020_ р. (протокол № 5 __).

Голова ради



Поперечний С. І.

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Всього годин	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Кількість кредитів/годин	6,0/180	6,0/180
Усього годин аудиторної роботи	68	20
в т.ч.:		
• лекційні заняття, год.	–	–
• практичні заняття, год.	68	20
• лабораторні заняття, год.	–	–
семінарські заняття, год.	–	–
Усього годин самостійної роботи	112	160
Вид контролю	Залік	Залік

Примітка.

Частка аудиторного навчального часу студента у відсотковому вимірі:

- для денної форми навчання – 37,7%
- для заочної форми навчання – 11,1 %.

2. ПРЕДМЕТ, МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Предмет, мета вивчення навчальної дисципліни

Предметом вивчення дисципліни є іноземна мова та граматики мови, що дає можливість здійснювати професійне спілкування англійською мовою та оволодіння новітньою фаховою інформацією з іноземних джерел.

Метою вивчення дисципліни є формування необхідної комунікативної спроможності в сферах професійного та ситуативного спілкування, навичок практичного володіння англійською мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, що обумовлена професійно-діловими потребами.

2.2. Завдання навчальної дисципліни

Завдання: вивчення іноземної мови; вміння сформувати думку англійською мовою; вдосконалення слухових навичок та розуміння текстів за тематикою; збагачення словникового запасу економічного спрямування; вивчення написання офіційних листів та запитів англійською мовою; моделювання проходження співбесід та подання заяв на роботу; навчитися одержувати новітню інформацію через англомовні джерела.

2.3. Загальні і спеціальні (фахові) компетентності та програмні результати навчання

Вивчення навчальної дисципліни відповідно до освітньо-професійної програми «Економіка підприємства» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 051 – «Економіка». передбачає формування у студентів необхідних компетентностей та результатів навчання.

Загальні компетентності:

- ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- ЗК6. Здатність спілкуватися іноземною мовою.
- ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- ЗК12. Навички міжособистісної взаємодії.

Спеціальні (фахові) компетентності:

СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен продемонструвати такі **програмні результати** навчання:

- знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки (P3);
- демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні (P15);
- вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки (P16);
- використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів (P19);
- оволодіти навичками усної та письмової професійної комунікації державною та іноземною мовами (P20).
- показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення (P23).

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

3.1. Розподіл навчальних занять за розділами дисципліни

Назви тем	Кількість годин											
	Денна форма навчання (ДФН)						Заочна форма навчання (ЗФН)					
	Усього	у тому числі					Усього	у тому числі				
		Л	П	лаб	Інд	с.р.		л	П	Лаб	Інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Тема 1. English as business language	9		4			6	9		1			8
Тема 2. Business communication	9		4			6	9		1			8
Тема 3. Money and economic relations	9		4			6	9		1			8
Тема 4. Business correspondence. Basic skills.	9		4			6	9		1			8
Тема 5. Advertising and its influence on goods.	9		4			6	9		1			8
Тема 6. Brands.	9		4			6	9		1			8
Тема 7. Marketing concepts	9		4			6	9		1			8
Тема 8. Products. Place	9		4			6	9		1			8
Тема 9. Promotion . Kinds of advertising.	9		4			6	9		1			8
Тема 10. Pricing	9		4			6	9		1			8
Тема 11. International Marketing and Trade	9		2			5	9		1			8
Тема 12. Wholesaling	9		2			5	9		1			8
Тема 13. Retailing	9		2			5	9		1			8
Тема 14. Talking Business	9		2			5	9		1			8

Інші види самостійної роботи	54				54	54					54
Усього годин	180		68		112	180		20			160

3.2. Загальні і спеціальні (фахові) компетентності та програмні результати навчання, що забезпечуються вивченням окремих тем

Теми	Шифри компетентностей, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти	Шифри програмних результатів навчання здобувача вищої освіти
Тема 1. English as business language	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 2. Business communication	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 3. Money and economic relations	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 4. Business correspondence	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 5. Advertising and its influence on goods.	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 6. Brands.	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 7. Marketing concepts	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 8. Products. Place	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 9. Promotion . Kinds of advertising.	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 10. Pricing	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 11. International Marketing and Trade	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 12. Wholesaling	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 13. Retailing	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.
Тема 14. Talking Business	ЗК4; ЗК6; ЗК7; ЗК8; ЗК12; СК10.	Р3; Р15; Р16; Р19; Р20; Р23.

3.3. Практичні заняття

№ з/п	Назви тем та короткий зміст за навчальною програмою	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
1	Тема 1. English as business language Learn and memorize the following words and word-combinations. English as international language. Repeat Indefinite forms.	4	1
2	Тема 2: Business communication Learn and memorize the following words and word-combinations. Business travel (at the airport, at the hotel). Continuous forms.	4	1
3	Тема 3. Money and economic relations Learn and memorize the following words and word-combinations. Make up a dialogue. Read the text « Money». Perfect Forms.	6	2
4	Тема 4. Business correspondence New Vocabulary. Communication with computer. All Tenses in Active Voice. Practice.	6	2
5	Тема 5. Advertising and its influence on goods. Work at different countries in the world. Full-time and part time job. Check the facts. Passive Voice.	6	2
6	Тема 6. Brands. Training. National brands. Modal Verbs- can, may, must. Grammar exercises.	4	1
7	Тема 7. Marketing concepts Read the text «Marketing management». Learn active vocabulary. Grammar structure – to be going to / will	4	1
8	Тема 8. Products. Place Read the text «Branding». Working place and environment. Grammar : Future tenses	4	1
9	Тема 9. Promotion. Kinds of advertising Read the text «The promotion mix». Grammar : Perfect tenses	4	1
10	Тема 10. Pricing Read the text «Setting the price». Grammar: Prepositions. Linking words.	4	1
11	Тема 11. International Marketing and Trade Read the text «Breaking into an unreceptive market. International marketing».	4	1
12	Тема 12. Wholesaling Make up a dialogue. Learn the words. Adjectives. Adverbs.	6	2
13	Тема 13. Retailing Learn new words. Revision tenses.	6	2
14	Тема 14. Talking Business Vocabulary practice	6	2
Усього годин		68	20

3.4. Самостійна робота

№ з/п	Назви тем та короткий зміст за навчальною програмою	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
1	2	3	4
1	Тема 1. English as Business Language. Communication with foreigners . Grammar: Indefinite Tenses	5	8
2	Тема 2: Business communication Learn and memorize the following words and word-combinations. Business online. Communicative skills. Continuous forms.	5	8
3	Тема 3. Money and economic relations Learn and memorize the following words and word-combinations. Money in the World. History of Money. Perfect Forms.	3	7
4	Тема 4. Business correspondence New Vocabulary. Conducting negotiations. All Tenses in Active Voice. Practice.	3	7
5	Тема 5. Advertising and its influence on goods. The development of adverting. All forms of advertising. Passive Voice.	3	7
6	Тема 6. Brands. Fashionable and National brands. Modal Verbs- can, may, must. Grammar exercises.	5	8
7	Тема 7. Marketing concepts Marketing management. Grammar structure – to be going to / will	5	8
8	Тема 8. Products. Place Global brands. Working place and environment. Grammar : Future tenses	5	8
9	Тема 9. Promotion. Kinds of advertising The rules of successful advertising. Grammar : Perfect tenses	5	8
10	Тема 10. Pricing Prices and goods. Grammar: Prepositions. Linking words.	5	8
11	Тема 11. International Marketing and Trade The history of trade. International marketing	5	8
12	Тема 12. Wholesaling I sell my hand made product. Adjectives. Adverbs.	3	7
13	Тема 13. Retailing Learn new words. Revision tenses.	3	7
14	Тема 14. Talking Business Good and bad manners at work.	3	7
15	Інші види самостійної роботи	54	54
Усього годин		112	160

1. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Індивідуальне завдання є формою самостійної роботи студентів, в процесі виконання якого вони набувають відповідні компетенції та практичні навички для подальшої фахової діяльності. Студенти виконують індивідуальне завдання, обравши одну з тем, зазначених нижче.

1. *Recruitment and selection*
2. *The rules of successful negotiations*
3. *Product and brands*
4. *My own product*
5. *My own brand*
6. *Business communication*
7. *News in advertising*
8. *International markets*
9. *Find a buyer in Europe*
10. *Trends today*

2. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

За джерелами знань вивчення дисципліни здійснюється на основі використання таких методів навчання: словесні – розповідь, пояснення, лекція, інструктаж; наочні – демонстрація, ілюстрація; практичні – практична робота, вправи, ситуаційні завдання.

За характером логіки пізнання використовуються такі методи: аналітичний, синтетичний, аналітико-синтетичний, індуктивний, дедуктивний.

За рівнем самостійної розумової діяльності використовуються методи: проблемний, частково-пошуковий, дослідницький.

3. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Оцінювання результатів навчання студентів здійснюється проведенням поточного та підсумкового контролю.

Поточний контроль здійснюється під час практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання відповідних завдань. Форми проведення поточного контролю - усне та письмове опитування, тестовий контроль.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінювання результатів навчання на завершальному етапі вивчення дисципліни. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку.

4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ

7.1. Денна форма навчання

Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою, національною 4-бальною шкалою та шкалою ECTS.

Таблиця 7.1

Шкали оцінювання успішності студентів

100 – бальна шкала	Національна шкала	Шкала ECTS
90 - 100	Зараховано	A
82 - 89		B
74 - 81		C
64 - 73		D
60 - 63		E
35 – 59	Незараховано з можливістю повторного складання заліку	FX
0 - 34	Незараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F

Підсумкова оцінка за 100-бальною шкалою визначається на основі середнього балу поточної успішності за чотирибальною шкалою з переведенням його у 100 – бальну шкалу за такою формулою:

$$ПК = \frac{100 \times САЗ}{5},$$

де ПК – значення підсумкової залікової оцінки за 100-бальною шкалою;
100 – максимально можливе значення оцінки за 100-бальною шкалою;
5 – максимальне значення оцінки за національною 4-бальною шкалою;
САЗ – середнє арифметичне значення оцінок за результатами поточного контролю.

Поточний контроль проводиться за кожною вивченою темою шляхом усного чи письмового опитування. Результати поточного контролю оцінюються за чотирибальною шкалою.

На оцінку «Відмінно» – студент у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно та аргументовано його викладає, глибоко і всебічно розкриває зміст, використовуючи при цьому обов'язкову і додаткову літературу. Правильно вирішив 90% тестових завдань.

На оцінку «Добре» – студент достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому

окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань;

На оцінку «*Задовільно*» – студент у цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань;

На оцінку «*Незадовільно*» – студент не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішує тестові завдання на елементарному рівні.

За підсумками семестрового контролю в залікову відомість студентів у графі «за національною шкалою» виставляється оцінка «зараховано/незараховано».

Присутність студента при виставленні підсумкової оцінки не обов'язкова, якщо ним виконані усі передбачені види робіт.

Результати оцінювання за 100 – бальною шкалою можуть бути змінені за рахунок заохочувальних балів:

- студентам, які не мають пропусків занять протягом семестру (додається 2 бали);
- за участь в університетських студентських олімпіадах, наукових конференціях (додається 2 бали), на міжвузівському рівні (додається 5 балів);
- за інші види навчально-дослідної роботи бали додаються за рішенням кафедри.

7.2. Заочна форма навчання

Максимальна кількість балів за результатами вивчення дисципліни протягом семестру становить 100. Підсумкова оцінка за 100-бальною шкалою визначається як сума середнього балу поточного оцінювання (ПК) за 4 – бальною шкалою протягом семестру, перерахованого у 30 – бальну шкалу та балу за виконання тематичної самостійної роботи (ТСР) у міжсесійний період, оціненої за 70 – бальною шкалою. Перерахунок середнього балу поточного оцінювання за 4 – бальною шкалою у відповідний бал за 30 – бальною шкалою здійснюється за формулою:

$$ПК = \frac{30 \times САЗ}{5},$$

Поточний контроль проводиться викладачами під час аудиторних занять у формі усного опитування, письмового експрес-контролю, комп'ютерного тестування, виступів студентів при обговоренні питань на семінарських заняттях тощо.

5. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Ваврін Н. П. English for students in marketing : навчальний посібник для читання і перекладу оригінальної літератури англійською мовою в галузі маркетингу та розвиток навичок усного мовлення. Львів, 2012. 79 с.
2. Бурковська З.Є. Grammar book: навчальний посібник для вивчення граматики. Львів, 2019. 42 с.
- 3.

6. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Bill Mascull. Business Vocabulary in Use. Cambridge University Press, 2003. 172 p.
2. Danylova Z. Turchyn L. Fundamentals of Management. Lviv, 2012. 224 p.
3. Naunton J., Tulip M. Profile 1. Oxford University Press, 2009. 142 p.
4. Wood N. Business and Commerce. Oxford University Press, 2010. 40 p.
5. Бережна О.О. Нові теми з англійської мови. Київ, 2005. 125 с.
6. Богацький І.С., Дюканова Н.М. Бізнес-курс англійської мови. Київ, 2005. 351 с.
7. Волкова О.Ю., Требеляєва О.Є. Енциклопедія англійських тем. Харків : Torsing Publishing House, 2002. 448 с.
8. Шпак В.К. Англійська мова для економістів і бізнесменів. Київ, 2004. 255 с.
9. Шпак В.К. Англійська мова для повсякденного спілкування. Київ, 2002. 98 с.
10. Англійська мова. Граматичний практикум: збірник граматичних вправ для високого рівня / О.М.Павлченко. – 9-те вид., випр. і доповн. – Харків : Вид-во “Ранок” , 2019. – 320 с. : іл .

Допоміжна

11. Stuart Redmon. English Vocabulary in Use. Cambridge, 2002. 262 p.
12. Балла М.І. Англо-український словник. Київ : Освіта, 1996. 654 с.
13. Бонк Н.А. Английский для международного сотрудничества. Санкт-Петербург : «Принди», 1992. 378 с.
14. Верба Г.В., Верба Л.Г. Граматика сучасної англійської мови. Київ : ВП Логос, 2003. 341 с.

7. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Ютуб-канал FluentU. URL : <https://www.youtube.com/c/Fluentu/featured>
2. Відкритий онлайн курс Marketing Sales English. Coursera. URL : <https://www.coursera.org/learn/marketing-sales-english>
3. Сайт з вивчення англійської мови Business English Pod. URL : <https://www.businessenglishpod.com/category/marketing/>

4. Онлайн словник з Маркетингу. Marketing Vocabulary. URL :
<https://www.englishclub.com/business-english/vocabulary-marketing.php>