

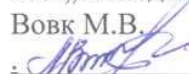
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВЕТЕРИНАРНОЇ
МЕДИЦИНИ ТА БІОТЕХНОЛОГІЙ ІМЕНІ С.З.ГЖИЦЬКОГО

Кафедра української та іноземних мов
імені Якіма Яреми

ЗАТВЕРДЖУЮ

Голова навчально-методичної
комісії спеціальності
073 „Менеджмент”
Вовк М.В.



“ 20 ” серпня 2020 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
Англійська мова за професійним спрямуванням

рівень вищої освіти початковий (короткий цикл)
(назва освітнього рівня)

галузь знань 07 “Управління та адміністрування
(назва галузі знань)

спеціальність 073 „Менеджмент”

освітня програма Маркетинговий менеджмент
(назва спеціальності)

вид дисципліни обов’язкова
(обов’язкова / за вибором)

Львів – 2020 р

Робоча програма з навчальної дисципліни «Англійська мова за професійним спрямуванням» для студентів ОП «Маркетинговий менеджмент» початкового рівня вищої освіти, спеціальності 073 «Менеджмент», 2020 р.

Розробник:

Доцент, кандидат пед.наук  Дзюбинська Х.А.

Робоча програма розглянута та затверджена на засіданні кафедри української та іноземних мов імені Якіма Яреми

протокол від «17» 02 2020 року № 1.

завідувач кафедри української та іноземних мов імені Якіма Яреми

 Подоляк М.В.

Погоджено навчально-методичною комісією спеціальності 073 „Менеджмент”

протокол № 1 від «21» серпня 2020р.

Затверджено рішенням навчально-методичної ради факультету економіки та менеджменту

протокол № 3 від «25» 08 2020р.

/голова НМР  доц. Поперечний С. І.
(підпис, прізвище та ініціали)

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Всього годин	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Кількість кредитів/годин	5/ 150	5/ 150
Усього годин аудиторної роботи	64	16
в т.ч.:		
• лекційні заняття, год.		
• практичні заняття, год.	64	16
• лабораторні заняття, год.		
семінарські заняття, год.		
Усього годин самостійної роботи	86	134
Вид контролю	іспит	Іспит

Примітка.

Частка аудиторного навчального часу студента у відсотковому вимірі:

для денної форми навчання –74%

для заочної форми навчання – 11%

2. Предмет, мета та завдання навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна „Англійська мова за професійним спрямуванням” викладається для студентів бакалаврів початкового рівня освіти спеціальності “Менеджмент 073”, освітньої програми “Маркетинговий менеджмент”, факультету економіки та менеджменту.

Премет - вивчення англійської мови у професійній сфері.

Метою є здатність спілкуватися англійською мовою; засвоєння лексичного та граматичного матеріалу для підвищення рівня володіння англійською мовою на достатньому рівні. Це включає в себе здатність застосовувати складні мовні, фразові та прийменникові конструкції і здатність застосовувати їх як в усній, так і письмовій формах, розуміти тексти, що містять професійну термінологію та виконувати завдання до них. Особлива увага сконцентрована на вивченні лексичних термінів до даної спеціальності. Знання даної дисципліни є невід’ємні у майбутній професійній діяльності спеціаліста в галузі управління для ведення переговорів, ділового листування і правильного розуміння текстів англійською мовою.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування у студентів необхідних компетентностей:

- **Загальні компетентності:**

– Здатність спілкуватися іноземною мовою ЗК5.

- **Програмні результати навчання (ПРН)**

– Вміти спілкуватись українською та іноземними мовами і використовувати їх в професійній діяльності ПРН 2.

Знання даної дисципліни є невід’ємні у майбутній професійній діяльності спеціаліста в галузі управління для правильного розуміння текстів англійською мовою, їх реферування та анотування.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин												
	денна форма						Заочна форма						
	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	
Розділ1													
What marketing is. Marketing mix													
Тема What is marketing?	8		4	-	-	4	9		1				8
Тема 2. Marketing mix	8		4	-	-	4	9		1				8
Тема 3 Promotion	8		4			4	9		1				8
Тема 4 Management and its functions	8		4			4	9		1				8
Розділ2													
Dealing with the customer													
Тема 5. Motivation techniques	8		4			4	11		1				10
Тема 6. Sales ethics	6		4			2	9		-1				8
Тема 7. Telephone interactions. Correspondence.	8		4			4	7		1				6
Тема 8. Negotiations	10		4			6	9		1				8
Розділ3													
Strategies and techniques in marketing													
Тема 9 Marketing strategies	6		2			4	9		1				8
Тема 10. Types of business	8		2	-		6	11		1				10
Тема 11. Marketing environment	6		2			4	7		1				6
Тема 12. Market segmentation	6		2			4	11		1				10
Розділ4													
IT in Marketing and Management													
Тема 13 E commerce	4		2			2	5		1				4
Тема 14 Marketing and technologies	4		2			2	5		1				4
Тема 15 Meetings and presentations	4		2			2	5		1				4
Тема 16 International	4		2			2	5		1				4

marketing											
Інші види самостійної роботи: підготовка домашніх завдань та презентації у Powerpoint	28					28	20				20
Усього годин	150			64		86	150		16		134

3.3.Практичні заняття

№ з/п	Назви тем та короткий зміст за навчальною програмою	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
Розділ 1			
1	What is marketing? Types of sales Grammar: Presentsimple/PresentContinuous Textforreading	4	1
2	Marketing mix. Product. Product description. Product pricing. Distribution. Costs and Profit. Money and benefits. Grammar: Present Perfect/ Present Perfect Continuous	4	1
3	Promotion and Advertising. Types of advertising. Promotion and saes Grammar: Past Simple/ Past Continuous/	4	1
4	What is management? The functions and the role of management in the society. Managerial skills. Grammar: ways to express future: Future Simple/ Future Continuous/ to be going to/ Future Perfect/ Future perfect Continuous.	4	1
Розділ 2			
5	Motivation. Motivating the staff. Motivating the customers. Grammar. Nouns. Plural of nouns. Countable& Uncountable Nouns. Articles.	4	1
6	Sales Ethics. Marketing Ethics. Grammar: Infinitive/ Gerund.	4	1
7	Telephone interaction. Small talks. Communication in letters and memos. Grammar: Adjectives. The order od adjectives. The degrees of comparison.	4	1
8	Negotiating. Productive and efficient negotiations Conducting meetings. Making presentations Grammar: Adverbs. Formation of adverbs and their position in a sentence.	4	1
Розділ 3			

9	Marketing strategies. Endorsement and sponsors. Marketing and Competition. Grammar: Conditionals 1/2/3 types.	4	1
10	Types of business. Sole proprietors. Public and private companies. Corporations and non-profit organizations. Grammar: Construction: I wish- to express present, past and future possibility	4	1
11	Marketing environments. Macro, meso and micro environments. Grammar: Pronouns- personal, reflexive and possessive pronouns.	4	1
12	Market segmentation. Dividing the market into geographic, regional, behavioral and psychographic groups. Grammar: Prepositions: prepositions of place and time	4	1
Розділ 4			
13	E-commerce. Internet security. Internet sales. Grammar: Passive Voice. Simple/ Continuous/ Perfect and Passive with Modal verbs.	4	11
14	Marketing and technologies. Social media. Mailing. Mobile devices. Grammar: Direct and Indirect Speech.	4	11
15	Meetings. Time scheduling. Presentations and time management. Grammar: Modal Verbs: can, may, must	4	1
16	International Marketing. Business in different cultures. International clients Grammar: Modal Verbs: should/ought to/haveto/need	4	1
Усього годин		64	16

3.4. Самостійна робота

№ з/п	Назви тем та короткий зміст за навчальною програмою	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
1	Money. Bank accounts	4	8
2	Global brands	4	8
3	Computers and accessories	4	8
4	Job. Career. Working conditions.	4	8
5	Networking	4	10
6	Finance and companies.	2	8
7	Justice system. Politics.	4	6
8	Corporate governance	6	8
9	Team building	4	8
10	Marketing and sales force	6	10
11	Sales systems	4	6
12	Science and technology	4	10

13	Travelling	2	4
14	The economy	2	4
15	A successful manager	2	4
16	Launching a business	2	4
	Підготовка до навчальних занять та контрольних заходів	28	20
Усього годин			

4. Індивідуальні завдання

Під час виконання індивідуального завдання студенти за допомогою додаткової літератури та інтернет джерел проводять дослідження щодо розвитку маркетингового менеджменту в Україні та світі, сучасні підходи та стратегії маркетингового менеджменту, ведення бізнесу та заснування компаній, структура компанії та її відділи, імпорт та експорт товарів та послуг, реклама та канали розповсюдження.

5. Методи навчання

Викладання матеріалу проводиться наступними методами:

- case -study
- Граматично-перекладний метод.
- аудіо-лінгвальний метод
- ситуативний метод
- комунікативний метод
- самостійна робота студента

6. Методи контролю

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Форми проведення поточного контролю під час навчальних занять визначаються кафедрою і відображаються у робочому плані дисципліни.

Семестровий контроль проводиться за однією із таких форм: семестровий іспит, диференційований залік або залік з конкретної навчальної дисципліни в обсязі навчального матеріалу, визначеного навчальною програмою, і в терміни, встановлені навчальним планом.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінювання результатів навчання на певному освітньо-кваліфікаційному рівні або на окремих його завершальних етапах. Підсумковий контроль засвоєння матеріалу здійснюється по завершенню його вивчення. Оцінка засвоєння проводиться на підсумковому занятті у вигляді усного чи письмового опитування, тощо.

7. Критерії оцінювання результатів навчання студентів

Успішність студента оцінюється шляхом проведення поточного та підсумкового контролю.

Максимальна кількість балів за дисципліну “Англійська мова за професійним спрямуванням”, яку може отримати студент протягом семестру за всі види навчальної роботи, становить 100 балів.

Навчальна дисципліна в 2 семестрі завершується іспитом

Семестр			Сумарна Оцінка
2	ПК	Е	СО
	50	50	100

50 (ПК) - 50 максимальних балів з поточного контролю (ПК), які може набрати студент за семестр;

50(Е) - 50 максимальних балів, які може набрати студент за екзамен.

Поточний контроль проводиться протягом семестру шляхом опитування (усного, тестового, письмового), перевірки виконання тем самостійної роботи.

Результати поточного контролю оцінюються за чотирибальною («2», «3», «4», «5») шкалою.

5 – студент добре читає та перекладає. Відмінно володіє матеріалом. Він вільно висловлює власні думки на іноземній мові. Використовує набуті знання і вміння в нестандартних ситуаціях монологічного та діалогічного мовлення. Студент виявляє особливі творчі здібності, самостійно розвиває власні обдарування і нахили.

4 – студент здатний читати та перекладати з та на іноземну мову. Він здатний застосовувати вивчений лексичний та граматичний матеріал на рівні стандартних ситуацій, частково висловлюватися іноземною мовою, наводити окремі власні приклади на підтвердження певних суджень та правил. В більшості володіє програмним матеріалом.

3 – студент володіє матеріалом на початковому рівні, значну частину матеріалу відтворює на репродуктивному рівні. Вміє читати, частково перекладати та відповідати на елементарні запитання.

2 - студент володіє матеріалом на елементарному рівні засвоєння, вміє частково читати та перекладати. Виявляє здатність викласти думку на елементарному рівні

В кінці семестру обчислюється середнє арифметичне значення (САЗ) усіх отриманих студентом оцінок з наступним переведенням його у бали за формулою:

$$ПК = \frac{50 * САЗ}{100} = 10 * САЗ$$

Бал поточного контролю може бути змінений за рахунок заохочувальних або штрафних балів: студентам, які не мають пропусків занять без поважних причин протягом семестру додається 2 бали; за участь в університетських студентських олімпіадах, наукових конференціях (додається 2 бали), на міжзுவівському рівні (додається 5 балів)

Контроль успішності студентів заочної форми навчання

Успішність студента оцінюється шляхом проведення поточного та підсумкового контролю (екзаменаційного контролю). Максимальна кількість балів з навчальної дисципліни, яку може отримати студент протягом семестру, становить 100.

Дані про успішність студента заносяться викладачами у «Журнал обліку відвідування занять та контролю успішності студентів», «Екзаменаційну відомість».

У зв'язку з тим, що для студентів заочної форми навчання співвідношення обсягу годин, відведених на аудиторні заняття та самостійну роботу, має значні відмінності від денної форми (для кожної дисципліни визначається навчальною та робочою програмами), відповідно є відмінності у розподілі балів для дисциплін та критеріїв оцінювання.

розподіл балів для дисциплін, які завершуються *екзаменом*, є таким:

Семестр	Поточний контроль	Контрольна р-та	Екзамен	Сумарна оцінка
1	30	20	50	100

$$30 \text{ (ПК)} + 70 \text{ (КР+ЕК)} = 100$$

30(ПК) - 30 максимальних балів з поточного контролю (ПК), які може набрати студент під час настановної сесії. Бал з поточного контролю може включати бали за відвідування, активність на заняттях, тощо.

70 (КР+ЕК) - бали за контрольну роботу (КР) та екзамен (ЕК), які максимально можуть становити 70. При цьому виконання контрольної роботи (КР) у міжсесійний період оцінюється у 20 балів, складання екзамену - у 50 балів.

Поточний контроль здійснюється викладачами під час аудиторних занять. Основне завдання поточного контролю - перевірка рівня підготовки студентів до виконання конкретної навчальної роботи. Основна мета поточного контролю - забезпечення зворотного зв'язку між викладачами та студентами у процесі навчання, забезпечення управління навчальною діяльністю студентів. Інформація, отримана в процесі поточного контролю, використовується як викладачем - для коригування методів і засобів навчання, так і студентами - для самоаналізу та самооцінки своєї навчальної діяльності.

Поточний контроль може проводитись у формі усного опитування, письмового експрес-контролю, виступів студентів при обговоренні питань на семінарських заняттях тощо.

Контрольна робота є однією з важливих форм контролю за самостійною роботою студентів заочної форми навчання. Мета контрольної роботи - закріплення, поглиблення та узагальнення теоретичних знань та практичних навичок, отриманих студентами-заочниками під час опанування навчальної дисципліни. Типи завдань, критерії оцінювання затверджуються на засіданні кафедри за поданням відповідального за навчальну дисципліну викладача.

Контрольна робота оцінюється за змістом, повнотою викладеного матеріалу, правильністю розв'язання практичного завдання (якщо таке є) та рівнем самостійності.

Контрольні роботи необхідно представити методисту факультету заочного навчання для реєстрації за тиждень до початку екзаменаційної сесії. Після цього їх передають на кафедру для перевірки. Після складання студентами іспитів контрольні роботи знищуються, про що складається відповідний документ (акт) із позначенням переліку робіт і прізвищ студентів.

Максимальна оцінка за виконання контрольної роботи становить 20 балів.

Екзамен – це форма підсумкового контролю засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу з навчальної дисципліни за семестр. Екзамен проводиться з метою оцінки роботи студента за курс (семестр), набутих навичок роботи, вміння використовувати отримані теоретичні знання і застосовувати їх до вирішення практичних задач.

Екзамени складають в період екзаменаційної сесії, строки проведення яких встановлюють відповідно з календарним графіком навчального процесу. Екзамени проводяться за білетами у письмовій ч формі. Питання екзаменаційного білета охоплюють матеріал програми навчальної дисципліни у повному обсязі за семестр. Екзаменаційні білети обов'язково повинні бути затверджені на засіданні кафедри перед початком навчального семестру, підписані викладачем та завідувачем кафедри.

Таблиця 1

Шкала оцінювання успішності студентів

За 100–бальною шкалою	За національною шкалою		За шкалою ECTS
	Екзамен, диференційований залік	Залік	
90-100	Відмінно	Зараховано	A
82-89	Добре		B
74-81			C
64-73			D
60-63	Задовільно		E
35-59	Незадовільно (незараховано) з можливістю повторного складання		FX
0-34	Незадовільно (незараховано) з обов'язковим повторним вивченням дисципліни		F

8. Навчально-методичне забезпечення

1. Дзюбинська Х.А. Business English for managers and marketing specialists: Львів. 2009 р. 56 с.
2. Дзюбинська Х.А. Peculiarities of English collocations, phrasal verbs and idioms for thorough study: Львів. 2020 р. 43 с.
3. Ваврін Н.П. English for students in marketing Львів. 2010 р. 78 с.

Рекомендована література

Базова

1. Virginia Evans. Jenny Dooley, Craig Vickers. Sales and Marketing. Express Publishing. – UK, 2019. 120 p.
2. Virginia Evans. Jenny Dooley, Craig Vickers. Management 1. Express Publishing. – UK, 2013. 118 p.
3. Virginia Evans. Jenny Dooley, Craig Vickers. Management II. Express Publishing. – UK, 2013. 119 p.
4. Virginia Evans. Round up 5. Pearson. Longman – London, 2009. 2009
5. E. Moutsou. Use of English B2 for all exams. MMpublication. EU, 2009. 184
6. Helen Weale. Oxford exam trainer. Oxford University Press. 2020. 181p.

Допоміжна

1. H.O. Mitchell. Grammar & Vocabulary Practice MMpublication. EU, 2012. 167
2. Malkom Mann. Steve Taylore-Knowlee. Destination B2. Grammar & Vocabulary. Macmillan Education. 2014. 254
3. Ruth Gairns. Stuart Redmond. Oxford Word Skills. Oxford University Press. 2016. 254p.
4. Бізнес словник. Київ: «Школа», 2002. 720 с.

10. Інформаційні ресурси

1. British Council. Learn English. URL: <https://learnenglish.britishcouncil.org/> (дата звернення 20.05.2020).
4. BBC Marketing news. URL: <https://www.bbc.com/news/topics/c5wdnw3k3lvt/marketing> (дата звернення 20.05.2020).
5. Lyrarc. Popular News insights. URL: https://www.lyrarc.com/?gclid=CjwKCAjwrKr8BRB_EiwA7eFapuw-vEjuFePRuEw-jxVJfstkIqgnwfcNRDj (дата звернення 20.05.2020).

11. Погодження міждисциплінарних інтеграцій навчальної дисципліни

№ з/п	Навчальні дисципліни, що забезпечують дану	Кафедра	Прізвище та ініціали відповідального викладача	Підпис викладача
1				
.				
.N				

№ з/п	Навчальні дисципліни, забезпечувані даною	Кафедра	Прізвище та ініціали відповідального викладача	Підпис викладача
1				
.				
N				

12. Зміни та доповнення до робочої програми навчальної дисципліни

№ з/п	Зміст внесених змін (доповнень)	Дата і № протоколу засідання кафедри	Підпис зав.кафедри
1			
...			
N			