

Б1.О.06

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА)

|                                  |                                    |
|----------------------------------|------------------------------------|
| Учебная дисциплина               | Иностранный язык                   |
| По направлению подготовки        | 54.03.01 «Дизайн»                  |
| Профиль (программа бакалавриата) | «Предметный и промышленный дизайн» |
| Форма обучения                   | Очная                              |

Оценочные материалы (средства) дисциплины рассмотрены (актуализированы) и утверждены на заседании кафедры иностранных языков

Протокол заседания № 10 от «27» мая 2026 г.

Заведующий кафедрой Корнеева Наталья Александровна

# 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы (средства) сформированы на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 54.03.01 «Дизайн», утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации 13.08.2020 №1015, (с изменениями и дополнениями от 26.11.2020 г.) и учебного плана направления подготовки 54.03.01 «Дизайн», профиль «Предметный и промышленный дизайн» (программа бакалавриата).

Оценка сформированности компетенций на каждом этапе обучения происходит через оценку планируемых результатов обучения по дисциплине (знаний, умений, навыков).

| Результаты освоения образовательной программы(компетенции)                                                                                                                                                                                                                                | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Этапы формирования компетенции (семестры, темы)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>УК–4</p> <p>Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке(ах)</p> <p>УК-4.2.</p> <p>Осуществляет деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном (ых) языке (ах)</p> | <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-систему и структуру иностранного языка;</li> <li>- различные аспекты языка: фонетической, лексический, грамматический, в т.ч. структуру построения фраз, предложений, высказывания, целостного текста.</li> <li>- адекватные языковые средства для реализации основных речевых функций;</li> <li>- современные техники и способы деловой письменной и устной коммуникации;</li> <li>- критерии, предъявляемые к оформлению деловой корреспонденции;</li> <li>- основные требования к созданию деловой презентации;</li> <li>- культуру, стиль</li> </ul> | <p><b>Семестр 1</b></p> <p>Раздел 1. Global Marketing in a Design sphere</p> <p>Тема 1.1.Globalization (практикум)</p> <p>Тема 1.2. Global Marketing(практикум)</p> <p>Тема 1.3.Design promotion(практикум)</p> <p>Тема 1.4.GlobalAdvertising(практикум)</p> <p>Тема 1.5. Branding(практикум)</p> <p>Тема 1.6. Global advertising campaigns(практикум)</p> <p>Тема 1.7. BusinessMedia(практикум)</p> <p><b>Семестр 2</b></p> <p>Раздел2.Businessorganization ina Design sphere</p> <p>Тема 2.1. Employment (практикум)</p> <p>Тема 2.2. Trade (практикум)</p> <p>Тема 2.3. Organization (практикум)</p> | <p>Устный опрос по пройденному материалу</p> <p>В 1 семестре по темам 1.1.,1.2.,2.1.,2.2.,2.3.,2.4</p> <p>·</p> <p>Во 2 семестре по темам 3.1,3.2.,3.3.,4.1.,4.2.,4.3.,5.1.,5.2.,5.3.,5.4.</p> <p>В 3 семестре по темам 6.1.,6.2.,6.3.,6.4.,6.5.,7.1.,8.1.,8.2.,8.3.,8.4.</p> <p>В 4 семестре по теме 9.1.,9.2.,9.3.,9.4.,9.5.,9.6.,9.7.,9.8.</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <p>жизни, национальный менталитет носителей языка для предотвращения непонимания на межличностном и профессиональном уровне.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понимать речь носителя/лей языка в устной и письменной формах;</li> <li>- адекватно воспроизводить необходимый набор конструкций и терминов в монологической и диалогической речи;</li> <li>- понимать аутентичные письменные тексты, используя разные техники чтения;</li> <li>- извлекать необходимую информацию из оригинального текста на иностранном языке, анализировать, обобщать, делать выводы.</li> <li>- вести деловую корреспонденцию;</li> <li>- понимать на слух речь носителей языка.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- набором языковых средств, необходимых для реализации успешной коммуникации в команде;</li> <li>- навыками работы со справочной литературой и словарями;</li> <li>- техниками аргументации ведения дискуссии в устном и</li> </ul> | <p>Тема 2.4. Money (практикум)</p> <p>Раздел3.MarketingStrategies</p> <p>Тема 3.1. Ethics (практикум)</p> <p>Тема 3.2. Changein a Design (практикум)</p> <p>Тема 3.3. Marketing Strategies (практикум)</p> <p>Раздел4. Leadership</p> <p>Тема 4.1. Cultures (практикум)</p> <p>Тема 4.2. Leadership (практикум)</p> <p>Тема 4.3. Competition in in Design sphere</p> <p><b>Семестр3</b></p> <p>Раздел5. Business vision</p> <p>Тема 5.1. Innovations in Design sphere(практикум)</p> <p>Тема5.2. Business and environment (практикум)</p> <p>Тема 5.3. Franchising (практикум)</p> <p>Тема 5.4. Business communication (практикум)</p> <p>Раздел6.Insights Into Marketing</p> <p>Тема6.1. The nature of Marketing (практикум)</p> <p>Тема 6.2. Customer service (практикум)</p> <p>Тема 6.3. TeamBuilding (практикум)</p> <p>Тема 6.4. Risk in a Design sphere (практикум)</p> <p>Тема 6.5. Crisis in a Design sphere (практикум)</p> <p><b>Семестр4</b></p> <p>Раздел7.Marketing for Global Companies</p> |  |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <p>письменном виде, пользуясь знакомым лексическими и грамматическими средствами языка;</p> <p>- технологией создания деловой презентации на иностранном языке;</p> <p>- навыками фиксирования основной идеи и второстепенных деталей в устной и письменной коммуникации.</p> | <p>Тема 7.1. Globalization and Global Marketing (практикум)</p> <p>Тема 7.2. Marketing for Coca Cola Company (практикум)</p> <p>Тема 7.3. Success in a Design sphere (практикум)</p> <p>Тема 7.4. Marketing for General Motors Company (практикум)</p> <p>Тема 7.5. Failures in a Design sphere (практикум)</p> <p>Тема 7.6. Marketing for Microsoft Company (практикум)</p> <p>Тема 7.7. Marketing for Virgin Group Company (практикум)</p> <p>Тема 7.8. Future of Design sphere (практикум)</p> |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

## 2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы для текущего контроля по дисциплине: в течение семестра осуществляется поурочный контроль устных ответов (диалогов и монологов), аудирования, чтения и письменных работ (например, письменных домашних заданий), а также самостоятельная работа студентов - подготовленное монологическое высказывание в виде ответа на вопрос (см. ниже по семестрам).

Оценка выставляется за работу на каждом занятии, учитываются все виды речевой деятельности (аудирование, говорение, чтение, письмо), а также умение адекватно, по теме, ответить на вопросы к текущему контролю, представленные ниже. Оценка выставляется соответственно критериям оценивания.

### Критерии оценки уровня сформированности языковых навыков и речевых умений

| Вид деятельности | Оценка              | Критерии оценки                                         |
|------------------|---------------------|---------------------------------------------------------|
| 1. Аудирование   | Отлично             | 80-100 % правильных ответов. Адекватная быстрая реакция |
|                  | Хорошо              | 70-79 % правильных ответов                              |
|                  | Удовлетворительно   | 50-69 % правильных ответов                              |
|                  | Неудовлетворительно | Менее 50% правильных ответов                            |

|                                                                    |                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>2. Говорение</b>                                                | Отлично             | Коммуникативная задача успешно решена. Речь свободная, беглая, предложения сложные, полные, связные, последовательные. Объем высказывания: <u>монолог</u> – 20-30 предложений; <u>диалог</u> – 15-20 в минуту. Используется широкий диапазон языковых средств и сложная структура предложений. Допускается от 1 до 3 грамматических, лексических, фонетических ошибок, не препятствующих коммуникации.                                                                                                               |
|                                                                    | Хорошо              | Связная речь среднего темпа, объем высказывания: <u>монолог</u> - 14-19 предложений; <u>диалог</u> – 10-14. Коммуникативная задача в целом решена с некоторыми оговорками. Диапазон языковых средств находится в основном в соответствии с программой курса. Допускается от 4 до 6 грамматических, лексических, фонетических ошибок, не препятствующих коммуникации.                                                                                                                                                 |
|                                                                    | Удовлетворительно   | Медленный темп речи, большое количество пауз, простая структура предложений. Объем высказывания: <u>монолог</u> – 10-13 предложений; <u>диалог</u> – 7-9 предложений. Допускается от 4 до 8 лексических, грамматических, фонетических и коммуникативно-значимых ошибок.                                                                                                                                                                                                                                              |
|                                                                    | Неудовлетворительно | Коммуникативная задача не решена, темп речи очень медленный. Используются обрывочные, несвязные предложения. Вокабуляр примитивный. Объем высказывания: <u>монолог</u> – менее 10 предложений; <u>диалог</u> - менее 6 предложений.                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>3. Чтение</b>                                                   | Отлично             | Полное и точное (90%-100%) понимание содержания текста, умение передать содержание сжато и развернуто с использованием активной лексики. Допускается от 1 до 3 негрубых грамматических и лексических ошибок.                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                                                    | Хорошо              | Понимание содержания текста в целом (70%-89%), умение передать содержание сжато и развернуто с использованием активной лексики. Допускается от 4 до 6 грамматических, лексических и фонетических ошибок.                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                                                                    | Удовлетворительно   | Неполное и неточное (50%-69%) понимание содержания предложенного текста, затруднения при передаче его на иностранном языке, не использование новых лексических единиц. Допускается от 6 до 10 грамматических, лексических и фонетических ошибок, часть из которых является грубыми.                                                                                                                                                                                                                                  |
|                                                                    | Неудовлетворительно | Полное непонимание содержания или неточное понимание (менее 50%) предложенного текста, неумение передать его на иностранном языке. Более 10 грамматических, лексических и фонетических ошибок.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>4. Письмо<br/>(официальная<br/>деловая<br/>корреспонденция)</b> | Отлично             | Работа содержит четкую и прозрачную структуру: выделенные введение, основную часть и заключение. Используется разнообразный активный вокабуляр, лексические единицы, связывающие смысловые части, имеется четкое представление о технике письма и способах раскрытия темы. Хорошо просматривается смысл написанного. Организация работы соответствует заданию и обеспечивает читателю четкое понимание темы. Допускаются 1-3 негрубые грамматические, лексические и орфографические ошибки, не нарушающие понимание. |
|                                                                    | Хорошо              | Работа имеет четкую структуру. Вокабуляр адекватен, не всегда просматривается умение связывать переход от одной мысли к другой. Содержание работы выстроено логически, но темы определенных частей полностью не раскрыты. Допускается от 4 до 6 грамматических, лексических и орфографических ошибок, не нарушающих понимание.                                                                                                                                                                                       |
|                                                                    | Удовлетворительно   | Демонстрируется слабое раскрытие темы, работа организована слишком просто, смысл местами неясен. Используется слишком простой вокабуляр. Насчитывается 7-10 грамматических, лексических и орфографических ошибок, не нарушающих понимание.                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|  |                     |                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | Неудовлетворительно | Работа не структурирована и не организована должным образом. Смысл местами не ясен. Вокабуляр примитивен, используются отдельные изолированные слова, не связанные обрывочные предложения. Допущено более 10 грамматических, лексических и орфографических ошибок. |
|--|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### **Список вопросов для подготовки к текущему контролю в 1 семестре:**

Формулировка вопросов к текущему контролю в 1 семестре полностью соответствует наименованию и содержанию заявленных тем.

#### **Раздел 1. GlobalMarketing in a Design sphere**

1. What is Marketing?
2. What are characteristics of Marketing?
3. What is branding?
4. Why do we need brands?
5. What steps should a company take to create a new brand?
6. What is counterfeiting?
7. How can companies protect their brands from piracy?
8. What are the advantages of being the global Co?
9. What are the disadvantages of being the global Co?
10. What are the advantages of being the local Co?
11. What are the disadvantages of being the local Co?
12. What are the ways to globalization?
13. What is urgent: globalization or localization?
14. Which is the longest way to globalization?
15. Which is the fastest way to globalization?
16. Which is the longest way to glocalization?
17. Which is the fastest way to glocalization?

### **Список вопросов для подготовки к текущему контролю во 2 семестре:**

Формулировка вопросов к текущему контролю во 2 семестре полностью соответствует наименованию и содержанию заявленных тем.

#### **Раздел 2. Business organization in a Design sphere**

1. What are the advantages of being small Co?
2. What are the disadvantages of being small Co, if any?

3. Make an overview of advertising media and methods?
4. How to choose the best way to advertise a product?
5. They say, «Advertising is not a waste of money»? Do you agree?
6. Advantages of outdoor advertising over the commercials.
7. What is the difference between corporate and product advertising?
8. What methods of advertising are more effective in each case?
9. What are the most efficient methods of advertising?
10. What are the least efficient methods of advertising?
11. What makes a good advertising?
12. What are vivid examples of successful advertising? Why?
13. What are vivid examples of unsuccessful advertising? Why?

### **Раздел 3. Marketing Strategies**

1. Give 10 examples of unethical business activities and dwell on them.
2. Speak on 10 ethical business activities.
3. What is the difference between a leader and a manager?
4. Explain negative consequences of unethical business activities the company can face.
5. What is corruption? What types of corruption can be in business?
6. What are the results of corruption for a country? Name and characterize 3 of them.
7. What strategies can be used inside a company to make it smaller? Name and characterize 6 of them.
8. What strategies can be used inside a company to make it bigger or more efficient? Name and characterize 6 of them.
9. Give 3 arguments for and 3 against a merger.
10. How can mergers affect the future development of the company?

### **Раздел 4. Leadership**

1. Which is worse in your opinion: to offer or to accept a bribe?
2. Make a portrait of honest business person.
3. Make a portrait of dishonest business person.
4. What is the difference between a business person and an entrepreneur?
5. What are examples of well-known business strategies?
6. Differentiate the following business strategies: a takeover, a joint venture, a merger, an alliance.
7. Which of the strategies have more advantages over the others (a takeover, a joint venture, a merger, an alliance)?

### **Список вопросов для подготовки к текущему контролю в 3 семестре:**

Формулировка вопросов к текущему контролю в 3 семестре полностью соответствует наименованию и содержанию заявленных тем.

#### **Раздел 5. Businessvision**

1. What are 3 advantages of stating one's strategy in mission statement?
2. What are 3 disadvantages of stating one's strategy in mission statement?
3. What is the difference between mission and strategy? What is more significant for a company?
4. Give 5 reasons why people resist change and explain why.
5. What are 5 opinions of Jack Welch to change?
6. What are opinions of 5 business leaders to change?
7. What are main tips of successful business communication?
8. Give key elements that a leader of a company must consider introducing the change.
9. What should a leader of a company avoid introducing the change to the organization?
10. Innovations: good or evil?
11. How does business affect environment?
12. What are positive facets and difficulties of a small business?
13. What are pros and cons of a global business?

#### **Раздел 6. Insights Into Marketing**

1. When, in your opinion, does a business problem become a crisis?
2. How can a company understand that it has faced a crisis?
3. Highlight the key steps the company should take to predict or handle a crisis?
4. Is it possible for a company to defend its reputation after a crisis and regain confidence in its product?
5. How can communication in business be described?
6. What are the key qualities for a successful manager today?
7. How can an unsuccessful manager be characterized?
8. If you're a manager, how would you describe your management style?
9. To your mind, what is the best management style for Russian companies and foreign ones?
10. Dwell on existing management styles.
11. Do you agree that managers and employees should decide together what goals to achieve?



### **Список вопросов для подготовки к текущему контролю в 4 семестре:**

Формулировка вопросов к текущему контролю в 4 семестре полностью соответствует наименованию и содержанию заявленных тем.

#### **Раздел 7. Marketing for Global Companies**

1. Who is responsible for mistakes in companies?
2. What are the key steps for companies in crises?
3. E-commerce is becoming essential. Do you agree or disagree with that? Prove your point of view.
4. What are advantages of working in a team?
5. What are disadvantages of working in a team?
6. A team always needs a leader. Do you agree? Why/ why not?
7. Tension between team members makes a team more effective. Do you agree? Why/ why not?
8. Which qualities of a person would be useful for a team work?
9. Which qualities of a person would be useless for a team work?

### **3. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Для оценки результатов обучения по дисциплине учебным планом в первом семестре предусмотрен зачет, проводимый в форме индивидуальной презентации по теме: “CompanyHistory”.

Для оценки результатов обучения по дисциплине учебным планом во втором семестре предусмотрен зачет с оценкой, проводимый в форме индивидуальной презентации по теме: “ProductPresentation”.

Для оценки результатов обучения по дисциплине учебным планом в третьем семестре предусмотрен зачет, проводимый в форме индивидуальной презентации по теме: “BankPresentation (Finance)”.

Для оценки результатов обучения по дисциплине учебным планом в четвертом семестре предусмотрен экзамен, проводимый в форме: 1) неподготовленного монологического высказывания по одной из предложенных тем продолжительностью 1-2 минуты (все темы соответствуют вопросам для подготовки к текущему контролю студентов в 1-4 семестрах); 2) ответа на вопросы (3-5) партнера или преподавателя после представленного монолога; 3) групповой деловой презентации по теме “Multinational Company” (3-5 человек).

## ОЦЕНКА ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЗАЧЕТЕ (1 семестр)

УК-4.2. – обучающийся способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном (ых) языке (ах):

- обучающийся знает систему и структуру иностранного языка; различные аспекты языка: фонетической, лексической, грамматической, в т.ч. структуру построения фраз, предложений, высказывания, целостного текста; адекватные языковые средства для реализации основных речевых функций; современные техники и способы деловой письменной и устной коммуникации; критерии, предъявляемые к оформлению деловой корреспонденции; основные требования к созданию деловой презентации; культуру, стиль жизни, национальный менталитет носителей языка для предотвращения непонимания на межличностном и профессиональном уровне.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по результатам представления индивидуальной презентации по теме: “CompanyHistory”, по тому, насколько успешно обучающийся смог представить информацию по заявленной теме на английском языке. Все ли аспекты осветил, дал ли ответы на все вопросы из представленного ниже списка, касательно той компании, которую он представляет. Употребил ли он термины и фразы, которые относятся к данной теме, т.е. использовал ли терминологию делового языка.

### **Список вопросов для подготовки к зачету:**

1. What do you know about Ford's history?
2. Why are Dr. Martens (DMs) so popular?
3. Name three Bic products.
4. What have you learnt about this company's history?
5. What are the advantages of disposable products?
6. What are the two key events in the company history of Zurich Financial Services group?
7. Why is introduction an important part of a presentation?
8. Bic's success in a throw-away world
9. What is Marketing and its characteristics?
10. What is branding?
11. Why do we need brands?
12. What steps should a company take to create a new brand?
13. What is counterfeiting?

14. How can companies protect their brands from piracy?
15. What are the advantages and the disadvantages of being the global Co?
16. What are the advantages and the disadvantages of being the local Co?
17. What are the ways to globalization?
18. What is urgent: globalization or localization?
19. Which are the ways to globalization?
20. What are the advantages and the disadvantages of being small Co?
21. Make an overview of advertising media and methods?
22. How to choose the best way to advertise a product?
23. Advertising is not a waste of money, is it?
24. Advantages of outdoor advertising over the commercials.
25. What is the difference between corporate and product advertising?
26. What methods of advertising are more effective in each case?
27. What are the most efficient and the least efficient methods of advertising?
28. What makes a good advertising?
29. What are vivid examples of successful and unsuccessful advertising?
30. What makes a successful presentation?

#### ОЦЕНКА УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЗАЧЕТЕ (1 семестр)

УК-4.2. – обучающийся способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном (ых) языке (ах):

- обучающийся умеет понимать речь носителя/лей языка в устной и письменной формах; адекватно воспроизводить необходимый набор конструкций и терминов в монологической и диалогической речи; понимать аутентичные письменные тексты, используя разные техники чтения; извлекать необходимую информацию из оригинального текста на иностранном языке, анализировать, обобщать, делать выводы; вести деловую корреспонденцию; понимать на слух речь носителей языка.
- Обучающийся владеет обучающийся владеет набором языковых средств, необходимых для реализации успешной коммуникации в команде; навыками работы со справочной литературой и словарями; техниками аргументации ведения дискуссии в устном и письменном виде, пользуясь знакомым лексическими и грамматическими средствами языка; технологией создания деловой презентации на иностранном языке; навыками фиксирования основной идеи и второстепенных деталей в устной и письменной коммуникации.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по результатам представления индивидуальной презентации по теме: “CompanyHistory”, по тому, насколько успешно решена коммуникативная задача. Речь свободная, беглая, предложения сложные, полные, связные, последовательные. Объем высказывания: монолог – 20-30 предложений; диалог – 15-20 в минуту. Используется ли широкий диапазон языковых средств и сложная структура предложений. Допущенные грамматические, лексические, фонетические ошибки не препятствуют коммуникации. То есть, соответствует ли ответ обучающегося критериям оценивания говорения.

#### **Типовые задания для подготовки презентации к зачету**

1. Choose 5 international companies, you'd like to know information about.
2. Find information about these global companies.
3. What unites them?
4. What is different in their activities?
5. What is their key of success?
6. What do you know about their success?
7. What way did they become global?
8. What company attracts you most? Why?
9. Make the plan of your presentation.
10. Choose appropriate language for the presentation.

#### **ОЦЕНКА ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЗАЧЕТЕ С ОЦЕНКОЙ (2 семестр)**

УК-4.2. – обучающийся способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном (ых) языке (ах):

- обучающийся знает систему и структуру иностранного языка; различные аспекты языка: фонетической, лексической, грамматической, в т.ч. структуру построения фраз, предложений, высказывания, целостного текста; адекватные языковые средства для реализации основных речевых функций; современные техники и способы деловой письменной и устной коммуникации; критерии, предъявляемые к оформлению деловой корреспонденции; основные требования к созданию деловой презентации; культуру, стиль жизни, национальный менталитет носителей языка для предотвращения непонимания на межличностном и профессиональном уровне.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по результатам представления индивидуальной презентации по теме:

“ProductPresentation”, по тому, насколько успешно обучающийся смог представить информацию по заявленной теме на английском языке. Все ли аспекты осветил, дал ли ответы на все вопросы из представленного ниже списка, касательно той компании, которую он представляет. Употребил ли он термины и фразы, которые относятся к данной теме, т.е. использовал ли терминологию делового языка.

### **Типовые задания для подготовки презентации к зачету**

1. Global company vs local company
2. Pros and cons of any global business
3. Successful business activities.
4. Company History.
5. Company's story of success.

### **Список вопросов для подготовки к зачету с оценкой:**

1. In what part of the product / consumer spectrum is the company located?
2. Where is its "center of gravity" located?
3. What are the main costs of the company?
4. What types of its activities are most valuable to consumers and most distinguish it from competitors?
5. What is your competitive advantage?
6. What do you consider the company's critical resources?
7. What are your main criteria for success?
8. Do they relate to products or consumers?
9. Are they based on the volume of products or on the quality of interaction with customers (say, share in their costs)?
10. Do they relate to products or consumers?
11. What would your company look like if it acted at the consumer level?
12. How would it be different today?
13. How different would her activities be, the distribution of resources and efforts, success criteria and corporate strategy?
14. Is there a big gap between what your company looks like today and its customer-focused ideal? Will the transition to an “ideal” model require significant effort? What changes will be required for this?

15. Would it help you to win the battle with competitors by focusing on the needs of the consumer?
16. How will competitors react to your transformations and how much time will they need?
17. How to prevent competitors from getting around?
18. Give 10 examples of unethical business activities and dwell on them.
19. Speak on 10 ethical business activities.
20. What is the difference between a leader and a manager?
21. Explain negative consequences of unethical business activities the company can face.
22. What is corruption? What types of corruption can be in business?
23. What are the results of corruption for a country? Name and characterize 3 of them.
24. What strategies can be used inside a company to make it smaller? Name and characterize 6 of them.
25. What strategies can be used inside a company to make it bigger or more efficient? Name and characterize 6 of them.
26. Give 3 arguments for and 3 against a merger.
27. How can mergers affect the future development of the company?
28. What are positive facets and difficulties of a small business?
29. What are pros and cons of a global business?

## ОЦЕНКА УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЗАЧЕТЕ С ОЦЕНКОЙ (2 семестр)

УК-4.2. – обучающийся способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном (ых) языке (ах):

- обучающийся умеет понимать речь носителя/лей языка в устной и письменной формах; адекватно воспроизводить необходимый набор конструкций и терминов в монологической и диалогической речи; понимать аутентичные письменные тексты, используя разные техники чтения; извлекать необходимую информацию из оригинального текста на иностранном языке, анализировать, обобщать, делать выводы; вести деловую корреспонденцию; понимать на слух речь носителей языка.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по результатам самостоятельного выстраивания монологического высказывания с применением соответствующего вокабуляра, грамотно построенного обобщения и/или вывода по конкретной теме при устном предъявлении деловой презентации.

- обучающийся владеет набором языковых средств, необходимых для реализации успешной коммуникации в команде; навыками работы со справочной литературой и словарями; техниками аргументации ведения дискуссии в устном и письменном виде, пользуясь знакомым лексическими и грамматическими средствами языка; технологией создания деловой презентации на иностранном языке; навыками фиксирования основной идеи и второстепенных деталей в устной и письменной коммуникации.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по результатам успешного выступления с презентацией, грамотной речью и адекватной аргументацией.

#### **Типовые задания для подготовки к зачету**

1. Choose any ten products, you'd like to know information about.
2. Find information about these goods.
3. What unites them?
4. What is different about them?
5. What is their key of success?
6. What do you know about their success?
7. Make the plan of your presentation.
8. Choose appropriate language for the presentation.

### **ОЦЕНКА ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЗАЧЕТЕ (3 семестр)**

УК-4.2. – обучающийся способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном (ых) языке (ах):

- обучающийся знает систему и структуру иностранного языка; различные аспекты языка: фонетической, лексической, грамматической, в т.ч. структуру построения фраз, предложений, высказывания, целостного текста; адекватные языковые средства для реализации основных речевых функций; современные техники и способы деловой письменной и устной коммуникации; критерии, предъявляемые к оформлению деловой корреспонденции; основные требования к созданию деловой презентации; культуру, стиль жизни, национальный менталитет носителей языка для предотвращения непонимания на межличностном и профессиональном уровне.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по результатам представления индивидуальной презентации по теме: “BankPresentation (Finance)”, по тому, насколько успешно решена коммуникативная задача. Речь свободная, беглая, предложения сложные, полные, связные, последовательные. Объем высказывания:

монолог – 20-30 предложений; диалог –15-20 в минуту. Используется ли широкий диапазон языковых средств и сложная структура предложений. Допущенные грамматические, лексические, фонетические ошибки не препятствуют коммуникации. То есть, соответствует ли ответ обучающегося критериям оценивания говорения.

### **Примерный список вопросов для подготовки к зачету**

1. How behavioral economics can be used to study investor behavior in capital markets, including securities markets?
2. How is it that in these markets every several or a dozen or so years, there is a high re-evaluation of the valuation of financial instruments, assets, including company shares?
3. What is the issue of the effect of the sheep's rush, which to some extent is often inspired by the appropriately constructed, liberalized offer of products and services of financial institutions?
4. How does it fit into the issue of the cyclical nature of economic processes, ie the volatility of economic growth of entire national economies in the long-term perspective?
5. In addition, the issue of the various state intervention instruments applied by national governments is also important, some of which also act on consumer behavior of small investors and shareholders.
6. Considering anti-crisis, counter-cyclical, interventionist monetary policies based on low interest rates and central banks buying programs for assets lost from commercial banks, it is reasonable to study the potentially high level of state intervention in the financial markets.
7. In connection with the liberalization of the functioning of capital markets and increasingly emerging financial crises since the 1970s, the scale of active interventionist monetary policy of central banking is growing, but also in relation to capital markets.
8. What about securities markets?
9. Therefore, deregulated and indirectly subjected to potential anticyclical state intervention, capital markets, including securities markets, are increasingly losing balance, falling into extreme market re-evaluation and undervaluation of valuations of securities, and consequently growing systemic investment, credit, etc. risks and increasingly emerging financial crises.
10. In view of the above, I would like to ask you: Behavioral economics and interventionist monetary policy and the cyclically changing situation in the securities markets?

### **ОЦЕНКА УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЗАЧЕТЕ (3 семестр)**

УК-4.2. – обучающийся способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном (ых) языке (ах):



- обучающийся умеет понимать речь носителя/лей языка в устной и письменной формах; адекватно воспроизводить необходимый набор конструкций и терминов в монологической и диалогической речи; понимать аутентичные письменные тексты, используя разные техники чтения; извлекать необходимую информацию из оригинального текста на иностранном языке, анализировать, обобщать, делать выводы; вести деловую корреспонденцию; понимать на слух речь носителей языка.
- обучающийся владеет набором языковых средств, необходимых для реализации успешной коммуникации в команде; навыками работы со справочной литературой и словарями; техниками аргументации ведения дискуссии в устном и письменном виде, пользуясь знакомым лексическими и грамматическими средствами языка; технологией создания деловой презентации на иностранном языке; навыками фиксирования основной идеи и второстепенных деталей в устной и письменной коммуникации.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по результатам успешного выступления с презентацией, грамотной речью и адекватной аргументацией.

#### **Типовые задания для подготовки презентации к зачету**

1. Find and analyse articles dedicated to the topic Finance.
2. What financial instruments exist?
3. What is a bank?
4. How are banks different?
5. Is bank an efficient or not?
6. Make the plan of your presentation.
7. Choose appropriate language for the presentation.

#### **ОЦЕНКА ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЭКЗАМЕНЕ (4 семестр)**

•

УК-4.2. – обучающийся способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном (ых) языке (ах):

- обучающийся знает систему и структуру иностранного языка; различные аспекты языка: фонетической, лексической, грамматической, в т.ч. структуру построения фраз, предложений, высказывания, целостного текста; адекватные языковые средства для реализации основных речевых функций; современные техники и способы деловой письменной и устной коммуникации; критерии, предъявляемые к оформлению деловой корреспонденции; основные требования к созданию деловой презентации; культуру, стиль

жизни, национальный менталитет носителей языка для предотвращения непонимания на межличностном и профессиональном уровне.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по результатам выступления неподготовленного монологического высказывания по одной из предложенных тем продолжительностью 1-2 минуты и ответов на вопросы (3-5) партнера или преподавателя после представленного монолога.

#### **Типовые задания для подготовки к экзамену**

- History of Design.
- General knowledge about Design sphere.
- News in Design sphere.
- Design sphere Development.
- PrivacyIssues.

#### **Список вопросов для подготовки к экзамену**

1. What is Marketing mix? How does it affect marketing campaigns?
2. What are ways of Advertising: strategies, methods?
3. Dwell on personal skills required in marketing. Which of them do you possess?
4. What is the future of Marketing in Russia?
5. What is the future of global Marketing?
6. Dwell on the three different management styles (autocratic, democratic, laissez-fair). Which of them appeals to you more? Give your reasons.
7. What are main peculiarities of Globalization in Management?
8. What are main peculiarities of Globalization in Marketing?
9. What are pros and cons of the process of Globalization?
10. What are main laws of Globalization?
11. What are for and anti- Globalization movements?
12. Dwell on the usefulness of the process of globalization for government, companies and common people
13. How is the process of Globalization connected with companies' development?
14. Give a characteristic of a global trade.
15. Speak on dependence in terms of Globalization.
16. How does Globalization affect cultures?
17. Dwell on the Coca-Cola Company; its SWOT-analysis.
18. What is Success in terms of Management?
19. Dwell on the General Motors Company; its SWOT-analysis.
20. What kind of failures can a company face? How to avoid them?

21. Dwell on the Microsoft Company; its SWOT-analysis.
22. Dwell on the Virgin Group Company; its SWOT-analysis.
23. Dwell on any international Company; its SWOT-analysis.
24. Dwell on any local Company; its SWOT-analysis.
25. Dwell on domestic producers versus multinational corporations.
26. Dwell on the main objectives of performance appraisal.
27. «Use appraisals to manage performance!» – Is that correct?
28. Do you think that the company's code of ethics should be expressed in the mission statement and be publicly known? Why? Why not?
29. Dwell on the basic responsibilities of a manager. Spell out functions of top and middle management.
30. What promotional activities do you know?
31. Job satisfaction. For whom is it acceptable, from your point of view?
32. Theories of motivation: Herzberg's theory and Maslow's theory. Which of the two appeals to you? Why?
33. Incentive schemes or cash: dwell on the advantages and disadvantages of both ways of motivating the staff.
34. Information is the most basic and valuable commodity of the 21st century. Is it?
35. Which ways of building customer loyalty do you know?
36. What makes you be loyal to a certain company or product?
37. Dwell on existing types of company's structures.
38. What is 'old-style quality' and 'new-style quality'? Which idea do you support?
39. What are the essentials of a successful presentation?
40. Dwell on the production philosophies you know. What do you think is better: traditional quality control or TQM?

#### ОЦЕНКА УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЭКЗАМЕНЕ (4 семестр)

УК-4.2. – обучающийся способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном (ых) языке (ах):

- обучающийся умеет понимать речь носителя/лей языка в устной и письменной формах; адекватно воспроизводить необходимый набор конструкций и терминов в монологической и диалогической речи; понимать аутентичные письменные тексты, используя разные техники чтения; извлекать необходимую информацию из оригинального

текста на иностранном языке, анализировать, обобщать, делать выводы; вести деловую корреспонденцию; понимать на слух речь носителей языка.

- обучающийся владеет набором языковых средств, необходимых для реализации успешной коммуникации в команде; навыками работы со справочной литературой и словарями; техниками аргументации ведения дискуссии в устном и письменном виде, пользуясь знакомым лексическими и грамматическими средствами языка; технологией создания деловой презентации на иностранном языке; навыками фиксирования основной идеи и второстепенных деталей в устной и письменной коммуникации.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по умению полноценно подготовить и выступить с групповой презентацией на иностранном языке по предложенной ниже теме и плану.

### **Тема и план финальной групповой презентации “Multinational Company”**

- 1) CompanyOverview.
- 2) Company’sHistory.
- 3) CustomerCare.
- 4) Product.
- 5) Finance.

### **Типовые задания для подготовки презентации к экзамену**

1. Find information about team work and team presentation.
2. How does team presentation differ from individual one?
3. Find Examples of prosperous companies in IT sphere.
4. What global companies in IT can you name?
5. What is news in IT sphere?

Критерии оценивания презентаций, представленные ниже, являются требованиями к их созданию. Обучающимся необходимо учитывать, что презентация (как индивидуальная, так и групповая) оценивается по следующим пунктам: содержание; структура; наглядность, манера поведения, контакт с аудиторией; языковая грамотность речи.

### **ОБРАЗЕЦ ЭКЗАМЕНАЦИОННОГО БИЛЕТА СЕМЕСТР 4**

Экзаменационный билет состоит из 1 теоретического вопроса и 1 практического задания.

**Card 1.**

1. For 1-2 minutes speak on the topic **“What promotional activities do you know?”**
2. Answer 3-5 questions of your partner.

#### **4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

##### **ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

###### **Промежуточная аттестация по дисциплине**

Для оценки результатов обучения по дисциплине учебным планом в первом семестре предусмотрен зачет, проводимый в форме индивидуальной презентации по теме: “CompanyHistory”. Обучающемуся нужно выступить с презентацией по обозначенной теме и плану, учитывая критерии оценивания презентаций.

План презентации:

- 1) Six key dates and key events in the company’s history.
- 2) Current position of the company in the market.

Для оценки результатов обучения по дисциплине учебным планом во втором семестре предусмотрен зачет с оценкой, проводимый в форме индивидуальной презентации по теме: “ProductPresentation”. Обучающемуся нужно выступить с презентацией по обозначенной теме и плану, учитывая критерии оценивания презентаций.

План презентации:

- 1) Name
- 2) Appearance
- 3) User-friendliness
- 4) Special features
- 5) USPs
- 6) Benefits
- 7) Customer profile

Для оценки результатов обучения по дисциплине учебным планом в третьем семестре предусмотрен зачет, проводимый в форме индивидуальной презентации по теме: “BankPresentation (Finance)”. Обучающемуся нужно выступить с презентацией по обозначенной теме и плану, учитывая критерии оценивания презентаций.

План презентации:

- 1) Name
- 2) Location
- 3) Branches
- 4) Benefits
- 5) Staffqualification
- 6) Service

Для оценки результатов обучения по дисциплине учебным планом в четвертом семестре предусмотрен экзамен, проводимый в форме

1) неподготовленного монологического высказывания по одной из предложенных тем продолжительностью 1-2 минуты;

2) ответа на вопросы (3-5) партнера или преподавателя после представленного монолога;

3) групповой деловой презентации по теме “MultinationalCompany” (3-5 человек).

Обучающемуся нужно выступить с презентацией по обозначенной теме и плану, учитывая критерии оценивания презентаций.

План финальной презентации:

- 1) CompanyOverview
- 2) Company’sHistory
- 3) CustomerCare
- 4) Product
- 5) Finance

### Критерии оценивания презентации

Устная презентация, как индивидуальная, так и групповая, оценивается по следующим пунктам: содержание; структура; наглядность, манера поведения, контакт с аудиторией; языковая грамотность речи.

| Оцен<br>ка | Содержание                                                                                  | Структура                                                                                                                                                          | Наглядность                                                                                                      | Грамотность<br>речи                                                                                   | Манера                                                                                    |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5          | Студент демонстрирует глубокие знания и понимание материала, дает четкие, ясные объяснения. | Студент представляет информацию в логическом порядке, используя словасвязки, преподносит содержание самым эффективным образом. Презентация имеет четкую прозрачную | Наглядные пособия уместны и эффективно использованы. Должны быть использованы слайды в PowerPoint. В слайдах нет | Студент допускает минимальное (1-3) количество грамматических, фонетических ошибок, его легко понять. | Студент говорит в оптимальном темпе (бегло), постоянно поддерживает контакт с аудиторией, |

|   |                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                         |                                                                                                        |                                                                                                                                        |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                                                                                                                | <p>структуру:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вступление</li> <li>- основная часть</li> <li>- заключение</li> <li>- краткий - обзор/воды</li> <li>- ответы на вопросы.</li> </ul> <p>Вступление и заключение уместны, эффективны, охватывают содержание презентации.</p> | ошибок.                                                                                                                                                 |                                                                                                        | варьирует интонацию.                                                                                                                   |
| 4 | Студент демонстрирует хорошее знание материала и понимание темы, в объяснениях присутствует лишняя информация. | Студент представляет информацию в логическом порядке. Вступление и заключение уместны, охватывают содержание презентации, но недостаточно привлекательны.                                                                                                                             | Наглядные пособия уместны и в достаточном объеме, но не всегда эффективно использованы. Допущены грамматические и орфографические ошибки в 3-4 слайдах. | Студент допускает небольшое (от 3 до 5) количество ошибок, что совершенно не препятствует пониманию.   | Студент в основном говорит в оптимальном темпе (бегло), в большинстве случаев поддерживает контакт с аудиторией и варьирует интонацию. |
| 3 | Студент демонстрирует минимум знаний и понимания, ограничивается краткими, неглубокими объяснениями.           | Студент старается представить информацию в логическом порядке, в некоторых местах отсутствует связка. Вступление и заключение уместны, однако не охватывают содержание презентации.                                                                                                   | Наглядные пособия уместны, однако их количество недостаточно, они использованы неэффективно. Ошибки в слайдах.                                          | Студент допускает среднее (5-7) количество ошибок, но это не препятствует пониманию.                   | Студент говорит слишком быстро /медленно, редко поддерживает контакт с аудиторией и не варьирует интонацию.                            |
| 2 | Студент владеет материалом на элементарном уровне.                                                             | Аудитория с трудом понимает презентацию из-за отсутствия четкой структуры. Отсутствуют вступление и заключение. Презентация не структурирована.                                                                                                                                       | Наглядность не соответствует материалу.                                                                                                                 | Студент допускает большое (8-10) количество ошибок, что препятствует пониманию, нарушает коммуникацию. | Студент говорит слишком быстро /медленно, не поддерживает контакт с аудиторией и не                                                    |

|   |                                |                                                                 |                                                   |  |                      |
|---|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|--|----------------------|
|   |                                |                                                                 |                                                   |  | варьирует интонацию. |
| 1 | Студент не владеет материалом. | Аудитории трудно понять презентацию из-за отсутствия структуры. | Не использованы никакие наглядные пособия, доска. |  |                      |

### КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

| Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Критерии оценивания результатов обучения |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 1                                        | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| УК-4.2. – обучающийся способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на иностранном (ых) языке (ах):                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Знать:<br>-систему и структуру иностранного языка;<br>- различные аспекты языка: фонетический, лексический, грамматический;<br>- адекватные языковые средства для реализации основных речевых функций;<br>- современные техники и способы деловой письменной и устной коммуникации;<br>- критерии, предъявляемые к оформлению деловой корреспонденции;<br>- основные требования к созданию деловой презентации;<br>- культуру, стиль жизни, национальный менталитет | Не знает                                 | Фрагментарные знания о:<br>-системе и структуре иностранного языка;<br>- различных аспектах языка: фонетическом, лексическом, грамматическом;<br>- адекватных языковых средствах для реализации основных речевых функций;<br>- современных техниках и способах деловой письменной и устной коммуникации;<br>- критериях, предъявляемых к оформлению деловой корреспонденции | Общие, но не структурированные знания о:<br>-системе и структуре иностранного языка;<br>- различных аспектах языка: фонетическом, лексическом, грамматическом;<br>- адекватных языковых средствах для реализации основных речевых функций;<br>- современных техниках и способах деловой письменной и устной коммуникации;<br>- критериях, предъявляемых к оформлению деловой | Сформированные, но не до конца систематизированные знания о:<br>-системе и структуре иностранного языка;<br>- различных аспектах языка: фонетическом, лексическом, грамматическом;<br>- адекватных языковых средствах для реализации основных речевых функций;<br>- современных техниках и способах деловой письменной и устной коммуникации;<br>- критериях, предъявляемых | Сформированные систематизированные прочные знания о:<br>-системе и структуре иностранного языка;<br>- различных аспектах языка: фонетическом, лексическом, грамматическом;<br>- адекватных языковых средствах для реализации основных речевых функций;<br>- современных техниках и способах деловой письменной и устной коммуникации;<br>- критериях, предъявляемых |



| Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)                                                                                                                                                                                                                                                                     | Критерии оценивания результатов обучения |                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 1                                        | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 3                                                                                                                                                                                                                                                            | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| носителей языка для предотвращения непонимания на межличностном и профессиональном уровне.                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                          | ции;<br>- основных требованиях к созданию деловой презентации;<br>- культуре, стиле жизни, национальном менталитете носителей языка для предотвращения непонимания на межличностном и профессиональном уровне.                                                                        | корреспонденции;<br>- основных требованиях к созданию деловой презентации;<br>- культуре, стиле жизни, национальном менталитете носителей языка для предотвращения непонимания на межличностном и профессиональном уровне.                                   | х к оформлению деловой корреспонденции;<br>- основных требованиях к созданию деловой презентации;<br>- культуре, стиле жизни, национальном менталитете носителей языка для предотвращения непонимания на межличностном и профессиональном уровне.                                        | х к оформлению деловой корреспонденции;<br>- основных требованиях к созданию деловой презентации;<br>- культуре, стиле жизни, национальном менталитете носителей языка для предотвращения непонимания на межличностном и профессиональном уровне.                                  |
| Уметь:<br>- понимать речь носителя/лей языка в устной и письменной формах;<br>- адекватно воспроизводить необходимый набор конструкций и терминов в монологической и диалогической речи согласно деловому этикету;<br>- понимать аутентичные письменные тексты, используя разные техники чтения;<br>- извлекать необходимую информацию из оригинального текста на | Не умеет                                 | Частично освоенные умения по:<br>- пониманию речи носителя/лей языка в устной и письменной формах;<br>- адекватному воспроизведению необходимого набора конструкций и терминов в монологической и диалогической речи согласно деловому этикету;<br>- пониманию аутентичных письменных | В целом освоенные, но не подкрепляемые знаниями и самостоятельностью выполнения умения по:<br>- пониманию речи носителя/лей языка в устной и письменной формах;<br>- адекватному воспроизведению необходимого набора конструкций и терминов в монологической | Не до конца сформированные, не всегда осознанно выполняемые умения по:<br>- пониманию речи носителя/лей языка в устной и письменной формах;<br>- адекватному воспроизведению необходимого набора конструкций и терминов в монологической и диалогической речи согласно деловому этикету; | Успешно сформированные, самостоятельно и осознанно выполняемые умения по:<br>- пониманию речи носителя/лей языка в устной и письменной формах;<br>- адекватному воспроизведению необходимого набора конструкций и терминов в монологической и диалогической речи согласно деловому |

| Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)                                                                                                                                                                | Критерии оценивания результатов обучения |                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                              | 1                                        | 2                                                                                                                                                                                                                                                               | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| иностранном языке, анализировать, обобщать, делать выводы;<br>- вести деловую корреспонденцию;<br>- понимать на слух речь носителей языка.                                                                                                                   |                                          | текстов с использованием разных техник чтения;<br>- извлечению необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке, анализу, обобщению, составлению выводов;<br>- ведению деловой корреспонденции;<br>- пониманию на слух речи носителей языка. | речи согласно деловому этикету;<br>- пониманию аутентичных письменных текстов с использованием разных техник чтения;<br>- извлечению необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке, анализу, обобщению, составлению выводов;<br>- ведению деловой корреспонденции;<br>- пониманию на слух речи носителей языка. | - пониманию аутентичных письменных текстов с использованием разных техник чтения;<br>- извлечению необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке, анализу, обобщению, составлению выводов;<br>- ведению деловой корреспонденции;<br>- пониманию на слух речи носителей языка. | этикету;<br>- пониманию аутентичных письменных текстов с использованием разных техник чтения;<br>- извлечению необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке, анализу, обобщению, составлению выводов;<br>- ведению деловой корреспонденции;<br>- пониманию на слух речи носителей языка. |
| Владеть:<br>- набором языковых средств, необходимых для реализации успешной коммуникации в команде;<br>- навыками работы со справочной литературой и словарями;<br>- техниками аргументации ведения дискуссии в устном и письменном виде, пользуясь знакомым | Не владеет                               | Фрагментарно сформированные навыки по:<br>- владению набором языковых средств, необходимых для реализации успешной коммуникации в команде;<br>- работе со справочной литературой и словарями;<br>- владению техниками                                           | В целом сформированные, но выполняемые на элементарном уровне навыки по:<br>- владению набором языковых средств, необходимых для реализации успешной коммуникации в команде;<br>- работе со                                                                                                                                           | Сформированные, но неустойчивые и не всегда грамотно выполняемые навыки по:<br>- владению набором языковых средств, необходимых для реализации успешной коммуникации в команде;<br>- работе со справочной                                                                                          | Успешно сформированные, устойчивые, технологические и грамотно выполняемые навыки по:<br>- владению набором языковых средств, необходимых для реализации успешной коммуникации в команде;<br>- работе со                                                                                                       |

| Планируемые<br>результаты<br>обучения<br>(показатели<br>достижения<br>заданного уровня<br>освоения<br>компетенций)                                                                                                         | Критерии оценивания результатов обучения |                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                            | 1                                        | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| лексическими и грамматическими средствами языка;<br>- технологией создания деловой презентации на иностранном языке;<br>- навыками фиксирования основной идеи и второстепенных деталей в устной и письменной коммуникации. |                                          | аргументации ведения дискуссии в устном и письменном виде, пользуясь знакомым лексическими и грамматическими средствами языка;<br>- применению технологий создания деловой презентации на иностранном языке;<br>- фиксированию основной идеи и второстепенных деталей в устной и письменной коммуникации . | справочной литературой и словарями;<br>- владению техниками аргументации ведения дискуссии в устном и письменном виде, пользуясь знакомым лексическими и грамматическими средствами языка;<br>- применению технологий создания деловой презентации на иностранном языке;<br>- фиксированию основной идеи и второстепенных деталей в устной и письменной коммуникации | литературой и словарями;<br>- владению техниками аргументации ведения дискуссии в устном и письменном виде, пользуясь знакомым лексическими и грамматическими средствами языка;<br>- применению технологий создания деловой презентации на иностранном языке;<br>- фиксированию основной идеи и второстепенных деталей в устной и письменной коммуникации . | справочной литературой и словарями;<br>- владению техниками аргументации ведения дискуссии в устном и письменном виде, пользуясь знакомым лексическими и грамматическими средствами языка;<br>- применению технологий создания деловой презентации на иностранном языке;<br>- фиксированию основной идеи и второстепенных деталей в устной и письменной коммуникации |

## КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### Критерии оценивания результатов обучения по дисциплине для зачетов

В ходе промежуточной аттестации перевод результатов работы обучающихся (результатов текущего контроля) в систему оценки знаний осуществляется с ориентацией на критерии оценивания сформированности компетенций следующим образом:

– оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, который посетил не менее 60% занятий, активно работал на занятиях и не имеет задолженностей по учебному материалу,

что свидетельствует об освоении теоретического материала дисциплины и формировании запланированных компетенций;

– оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который посетил менее 60% занятий, имеет задолженности по учебному материалу, что подтверждает частичное освоение теоретического материала, несформированность необходимых умений, навыков и компетенций.

#### **Критерии оценивания результатов обучения по дисциплине для зачета с оценкой**

В ходе промежуточной аттестации перевод результатов работы обучающихся (результатов текущего контроля) в систему оценки знаний осуществляется с ориентацией на критерии оценивания сформированности компетенций следующим образом:

– оценка «отлично» выставляется обучающемуся, который посетил не менее 60% занятий, активно работал на занятиях и не имеет задолженностей по учебному материалу, способен без подготовки грамотно ответить на любой вопрос по пройденным темам, что свидетельствует о полном освоении теоретического материала дисциплины и формировании запланированных компетенций (можно взять фразы из карты компетенций);

– оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, который посетил не менее 60% занятий, активно работал на занятиях, не имеет задолженностей по учебному материалу, способен без подготовки ответить на любой вопрос по пройденным темам с минимальным количеством ошибок.

– оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, который посетил не менее 60% занятий, не имеет задолженностей по учебному материалу, способен с ошибками ответить на любой вопрос по пройденным темам.

– оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который посетил менее 60% занятий, имеет задолженности по учебному материалу.

#### **Критерии оценивания результатов обучения по дисциплине для экзамена**

##### Допуском к экзамену является

- Посещение занятий не менее 60%;
- отсутствие задолженностей по учебному материалу.

#### **Принципы выставления итоговой оценки по дисциплине**

**Final grade = (GPA (Grades for all classes))\*0,7 + (Oral Exam)\* 0,15 + (Final Presentation)\* 0,15**

**0,7 (70%)– коэффициент от общей суммы оценок за практические занятия и письменные работы**

**0,3 (30%) – коэффициент оценки за финальный устный экзамен+презентацию**

При выставлении итоговой оценки за дисциплину необходимо учитывать результаты текущего контроля и критерии оценивания сформированности компетенций, представленные в таблице критерии оценивания сформированности компетенций.

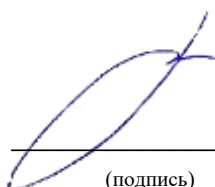
## 5. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Составил:

Заведующий кафедрой иностранных языков  
Н.А. Корнеева, к.п.н., доцент

  
(подпись)

Заведующий выпускающей кафедрой  
Е.В. Вишневская, к.п.н., доцент

  
(подпись)

Директор БИК  
О.В. Балакина

  
(подпись)

Начальник ООУП  
А.Ф. Финк

  
(подпись)