

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ФИО: Макуев Валентин Анатольевич

Мытищинский филиал

Должность: Заместитель директора по учебной работе

федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего

Дата подписания: 14.07.2024 17:09:52

Уникальный программный ключ:

образования «Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана

a0887579b7e63594c87851bc1bb030c7c4482fa1

(национальный исследовательский университет)»

(МФ МГТУ им. Н.Э. Баумана)



Заместитель директора

по учебной работе

МФ МГТУ им. Н.Э. Баумана

Макуев В.А.

«25» июня 2021 г.

Факультет К «Космический факультет»

Кафедра К5 «Лингвистика»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

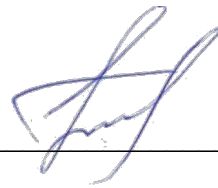
Практикум по культуре речевого общения (первый иностранный язык)

Автор программы:

Пересунько Е.А., старший преподаватель, peresunko@bmstu.ru

Утверждена на заседании кафедры «Лингвистика»
Протокол № 11 заседания кафедры «К5» от 11.06.2021 г.

Начальник Отдела образовательных программ
Шевлякова А.А



Рабочая программа одобрена на 2022/2023 учебный год.
Протокол № 9 заседания кафедры «К5» от 20.04.2022 г.
Лист переутверждения рабочей программы дисциплины / практики.

Рабочая программа одобрена на 2023/2024 учебный год.
Протокол № 9 заседания кафедры «К5» от 26.04.2023 г.
Лист переутверждения рабочей программы дисциплины / практики.

Рабочая программа одобрена на 2024/2025 учебный год.
Протокол № 9 заседания кафедры «К5» от 17.04.2024 г.
Лист переутверждения рабочей программы дисциплины / практики.

ОГЛАВЛЕНИЕ

	с.
1. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	7
3. Объем дисциплины	8
4. Содержание дисциплины, структурированное по модулям учебной дисциплины с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий	9
5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов	24
6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации студентов по дисциплине.....	25
7. Перечень учебной литературы и дополнительных материалов, необходимых для освоения дисциплины	26
8. Перечень ресурсов сети интернет, рекомендуемых для самостоятельной работы при освоении дисциплины.....	27
9. Методические указания для студентов по освоению дисциплины.....	28
10. Перечень информационных технологий, используемых при изучении дисциплины, включая перечень программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	30
11. Описание материально-технической базы, необходимой для изучения дисциплины..	31

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Настоящая рабочая программа дисциплины устанавливает требования к знаниям и умениям студента, а также определяет содержание и виды учебных занятий и отчетности.

Программа разработана в соответствии с:

- Самостоятельно устанавливаемым образовательным стандартом (СУОС 3++) по направлению подготовки (уровень бакалавриата): 45.03.02 «Лингвистика»;
- Основной профессиональной образовательной программой по направлению подготовки 45.03.02 «Лингвистика»;
- Учебным планом МГТУ им. Н.Э. Баумана по направлению подготовки 45.03.02 «Лингвистика».

При освоении дисциплины планируется формирование компетенций, предусмотренных ОПОП на основе СУОС 3++ по направлению подготовки 45.03.02 «Лингвистика» (уровень бакалавриата)

Код компетенции по СУОС 3++	Формулировка компетенции
	Универсальные компетенции собственные
УКС-3 (45.03.02)	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде, толерантно воспринимая социальные и культурные и иные различия
УКС-4 (45.03.02)	Способен осуществлять деловую коммуникацию и межличностное взаимодействие в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
	Общепрофессиональные компетенции собственные
ОПКС-3 (45.03.02)	Способен осуществлять межъязыковое и межкультурное взаимодействие в соответствии с правилами и традициями межкультурного профессионального общения, правилами речевого общения в иноязычном социуме

Для категорий «знать, уметь, владеть» планируется достижение результатов обучения (РО), вносящих на соответствующих уровнях вклад в формирование компетенций, предусмотренных основной профессиональной образовательной программой (табл. 1).

Таблица 1. Индикаторы достижения компетенции

1	2	3
Компетенция: код по СУОС 3++, формулировка	Индикаторы	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
<p>УКС-3 (45.03.02) Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде, толерантно воспринимая социальные и культурные и иные различия</p>	<p>ЗНАТЬ - основные приемы и нормы социального взаимодействия - основные понятия, технологии межличностной и групповой коммуникации - особенности корпоративной культуры УМЕТЬ - устанавливать и поддерживать социальные контакты, обеспечивающие успешную работу в коллективе - применять основные методы и нормы социального взаимодействия для реализации своей роли и взаимодействия внутри команды ВЛАДЕТЬ - методами и приемами социального взаимодействия и работы в команде</p>	<p>Формы обучения: Фронтальная и групповая формы. Методы обучения: Методы практической работы (Семинары) Метод проблемного обучения (Самостоятельная работа) Активные и интерактивные методы обучения: обсуждение практических примеров на семинарах</p>
<p>УКС-4 (45.03.02) Способен осуществлять деловую коммуникацию и межличностное взаимодействие в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</p>	<p>ЗНАТЬ - принципы построения устного и письменного высказывания на русском и иностранном языках - правила и закономерности деловой устной и письменной коммуникации УМЕТЬ - применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках ВЛАДЕТЬ - навыками чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении</p>	<p>Формы обучения: Фронтальная и групповая формы. Методы обучения: Методы практической работы (Семинары) Метод проблемного обучения (Самостоятельная работа) Активные и интерактивные методы обучения: обсуждение практических примеров на семинарах</p>

1	2	3
	<ul style="list-style-type: none"> - навыками деловых коммуникаций в устной и письменной форме на русском и иностранном языках - методикой составления суждения в межличностном деловом общении на русском и иностранном языках 	
<p>ОПКС-3 (45.03.02) Способен осуществлять межъязыковое и межкультурное взаимодействие в соответствии с правилами и традициями межкультурного профессионального общения, правилами речевого общения в иноязычном социуме</p>	<p>ЗНАТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> - правила, нормы и традиции межкультурного профессионального взаимодействия с носителями изучаемого языка в иноязычном социуме - правила речевого общения в иноязычном социуме - особенности официального, нейтрального и неофициального регистров общения в изучаемом иностранном языке <p>УМЕТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять межкультурное взаимодействие с носителями изучаемого языка в соответствии с правилами, нормами и традициями межкультурного профессионального общения; толерантно воспринимать и уважительно относиться к межкультурным различиям - осуществлять в иноязычном социуме мотивированный процесс коммуникации, направленный на реализацию конкретной целевой установки, на основе обратной связи в конкретных видах речевой деятельности - пользоваться речевыми формулами официального, нейтрального и неофициального регистров общения в изучаемом иностранном языке 	<p>Формы обучения: Фронтальная и групповая формы.</p> <p>Методы обучения: Методы практической работы (Семинары) Метод проблемного обучения(Самостоятельная работа)</p> <p>Активные и интерактивные методы обучения: обсуждение практических примеров на семинарах</p>

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина входит в блок Б1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы бакалавриата по направлению 45.03.02 «Лингвистика».

Изучение дисциплины предполагает предварительное освоение следующих дисциплин учебного плана:

- Школьный курс иностранного языка.
- Основы языкознания
- Древние языки и культуры
- Педагогика и психология
- Практический курс первого иностранного языка

Освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее для следующих дисциплин образовательной программы:

- Реферирование и редактирование текста
- Подготовка и защита выпускной квалификационной работы

Освоение учебной дисциплины связано с формированием компетенций с учетом матрицы компетенций ОПОП для направления (уровень бакалавриата): 45.03.02 Лингвистика.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общий объем дисциплины составляет 21 зачетных единиц (з.е.), 756 академических часов (567 астрономических часов). В том числе: 1 семестр – 5 з.е. (180 ак.ч.), 2 семестр – 6 з.е. (216 ак.ч.), 3 семестр – 6 з.е. (216 ак.ч.), 4 семестр – 4 з.е. (144 ак.ч.).

Таблица 2. Объем дисциплины по видам учебных занятий (в академических часах)

Виды учебной работы	Объем по семестрам, акад. ч.				
	Всего	Количество семестров освоения дисциплины			
		5	6	7	8
Объем дисциплины	756	180	216	216	144
Аудиторная работа*	312	72	90	90	60
Семинары (С)	312	72	90	90	60
Самостоятельная работа (СР)	444	108	126	126	84
Подготовка к семинарам	39	9	11.25	11.25	7.5
Подготовка к экзамену	120	30	30	30	30
Выполнение домашнего задания	87	24	24	24	15
Подготовка к контрольной работе	12	3	3	3	3
Другие виды самостоятельной работы	186	42	57.75	57.75	28.5
Вид промежуточной аттестации		Экзамен	Экзамен	Экзамен	Экзамен

*в том числе, в форме практической подготовки

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО МОДУЛЯМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

Таблица 3. Содержание дисциплины

№ п/п	Тема (название) модуля	Виды занятий*, часы				Компетенции, закрепленные за темой (код по СУОС 3++)	Текущий контроль результатов обучения		
		Л	С	ЛР	СР		Срок (неделя)	Формы	Баллы (мин/макс)
1 семестр									
1	Means of communication in business. Trade exhibitions and fairs	0	22	0	26	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	6	Домашнее задание	12/20
								ИТОГО:	12/20
2	Management and marketing. Marketing methods and advertising.	0	24	0	26	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	12	Домашнее задание	15/25
								ИТОГО:	15/25
3	Methods of foreign trade Agency and distributorship contracts JSC "Kamaz"	0	26	0	26	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	18	Контрольная работа	15/25
								ИТОГО:	15/25
4	Экзамен	-	-	-	30	-	-	-	18/30
	ИТОГО за семестр	0	72	0	108	-	-	-	60/100
2 семестр									
5	Commercial activities and types of contracts	0	28	0	32	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	6	Домашнее задание	12/20
								ИТОГО:	12/20
6	Contract of sale. Negotiations.	0	30	0	32	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	12	Домашнее задание	15/25
								ИТОГО:	15/25

7	Stock Exchange Market. Securities and banking. Lloyd's insurance business	0	32	0	32	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	18	Контрольная работа	15/25
								ИТОГО:	15/25
8	Экзамен	-	-	-	30	-	-	-	18/30
	ИТОГО за семестр	0	90	0	126	-	-	-	60/100
3 семестр									
9	Terms of payment. Commercial talks.	0	28	0	32	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	6	Домашнее задание	12/20
								ИТОГО:	12/20
10	Terms of delivery. The world's tractor market.	0	30	0	32	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	12	Домашнее задание	15/25
								ИТОГО:	15/25
11	Discussing terms of payment and time of delivery. Contract for construction work.	0	32	0	32	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	18	Контрольная работа	15/25
								ИТОГО:	15/25
12	Экзамен	-	-	-	30	-	-	-	18/30
	ИТОГО за семестр	0	90	0	126	-	-	-	60/100
4 семестр									
13	Arbitration. Claims and complaints.	0	24	0	23	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	5	Домашнее задание	12/20
								ИТОГО:	12/20
14	Discussing Guarantee, Packing, Marking & Shipment clauses.	0	20	0	18	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	9	Домашнее задание	15/25
								ИТОГО:	15/25
15	Successful business companies.	0	16	0	13	УКС-3, УКС-4, ОПКС-3	12	Контрольная работа	15/25

								ИТОГО:	15/25
16	Экзамен	-	-	-	30	-	-	-	18/30
	ИТОГО за семестр	0	60	0	84	-	-	-	60/100

5. *в том числе, в форме практической подготовки

Содержание дисциплины, структурированное по темам (модулям)

№, п/п	Наименование модуля, содержание	Часы
1	«Means of communication in business. Trade exhibitions and fairs»	
	Семинары	22
C1.1	Introduction to foreign trade activity. Foreign trade in the SU and in Russia.. The structure of foreign trade . Conversational formulas: introducing people, greetings. Formal style vs informal style. Dialogues 1: mini conversations	2
C1.2	International foreign trade organizations-general information. Business terms and language. Conversational formulas: expressing request. Conversational introductions. Dialogues 2: mini conversations in class.	2
C1.3	Ministry of Foreign Trade. Business terms and language. Conversational formulas: expressing opinion, asking someone for opinion. Dialogues 3: mini conversations in class.	2
C1.4	Personal contacts (meetings, business talks). Business correspondence: an enquiry. Enquiry letters and useful phrases. Block style structure. Conversational formulas: expressing agreement or disagreement. Dialogues 4: mini conversations in class.	2
C1.5	Ministry of Foreign Economic Development. Conversational formulas: expressing confirmation. Dialogues 5: mini conversations in class. Forms of tenses in the active voice.	2
C1.6	State Committee of Foreign Economic Relations. Foreign trade Associations. Conversational formulas: expressing gratitude and responding. Dialogues 6: mini conversations in class. Indirect “wh” questions.	2
C1.7	Trade exhibitions and fairs. Historical background to and arrangement of trade fairs in Russia. Conversational formulas: expressing regret. Dialogues 7: mini conversations in class. Indirect “yes/know” questions.	2
C1.8	Specialized trade fairs and exhibitions in Russia and abroad (Crokus-city, Expo-centre). Conversational formulas: expressing offers of services, suggestions. Dialogues 8: mini conversations in class.	2
C1.9	Business correspondence: an offer, its kinds. Free offer vs firm offer. Letters-offers (replies to enquiries) and useful phrases. Conversational formulas: invitations, arrangements. Dialogues 9: mini conversations in class.	2
C1.10	Chamber of Commerce and Industry. Business correspondence: counterproposals, orders. Letters-orders (replies to offers).Conversational formulas: farewell. Dialogues 10: mini conversations in class, all conversational formulas studied in use.	2
C1.11	“Lesdrevmash-2021” International trade fair. Role-play.	2
	Самостоятельная работа	26
CP1.1	Подготовка к семинарам	2.75
CP1.2	Выполнение домашнего задания	12
CP1.3	Другие виды самостоятельной работы	11.25
2	«Management and marketing. Marketing methods and advertising»	
	Семинары	24
C2.1	Management. Levels and arias of management. Management skills. Business objectives and values, recruitment, training and qualifications. Grammar: Participle I.	2
C2.2	Management. Competitive strategy and advantage. Working conditions, remuneration, redundancy. Grammar: Participle I.	2
C2.3	British company structure: Board of directors, CEO, MD, sales manager, staff manager, production manager, export manager, R&D department,	2

	financial department, etc.	
C2.4	British company: business ethics, motivation. Business meetings. Methods of foreign trade. Grammar: Participle II.	2
C2.5	Marketing: market research. Telephone conversations with the switch board operator. Dialogues, useful phrases. Grammar: Participle II.	2
C2.6	Marketing: market potential. Telephone conversations with the secretary. Dialogues, useful phrases. Grammar: Participle I, II	2
C2.7	Marketing: product-line and selection of goods. Telephone conversations to make an appointment (to put it off or cancel it). Dialogues, useful phrases. Grammar: Participle I, II	2
C2.8	Marketing mix: 4-Ps (product). Design, brand name, packaging, warranties. Telephone conversations to place an order. Dialogues, useful phrases. Grammar: gerund as a subject. Structures; There is no use/point doing smth.; it is useless/worth doing smth; be busy doing smth.	2
C2.9	Marketing mix: 4-Ps (price). Base prices and discounts, rebates. Telephone conversations to get or pass on information. Dialogues, useful phrases. Grammar: gerund after verbs - like, hate, continue, finish, miss, start, delay, keep, put off, give up, etc.	2
C2.10	Marketing mix: 4-Ps (place). Distribution, transportation and storage, intermediaries. Telephone conversations about the arrival of inspectors. Dialogues, useful phrases. Grammar: gerund after verbs - remember, enjoy, avoid, mention, forgive, require, mind, suggest, etc.	2
C2.11	Marketing mix: 4-Ps (promotion). Providing information to target market, advertising and publicity. Telephone conversations about force majeure circumstances. Dialogues, useful phrases. Grammar: gerund after verbs followed by prepositions - to insist on, aim at, charge with, result in/from, rely on, succeed in, object to, commit oneself to, etc. .	2
C2.12	Marketing: advertising. Bill-boards, TV and radio commercials, street adverts, advertising campaigns. Advertising features and tricks, sales-pitches. Grammar: gerund after prepositions - by means of, in respect of, in terms of, on behalf of, in favour of, as for/to, etc.	2
	Самостоятельная работа	26
CP2.1	Подготовка к семинарам	3
CP2.2	Выполнение домашнего задания	12
CP2.3	Другие виды самостоятельной работы	11
3	«Methods of foreign trade. Agency and distributorship contracts. JSC “Kamaz”»	
	Семинары	26
C3.1	Foreign trade in Russia through v/o associations and firms of the Ministry of Foreign Economic development. Grammar: gerund after verbs need and want. Business correspondence: letters acknowledging orders. Useful phrases.	2
C3.2	Foreign trade in Russia through foreign agency firms. Grammar: gerund after nouns used with prepositions – chance of, idea of, way of, method of, means of, problem of, etc. Business correspondence: letters of complaints & claims in connection with poor quality and damaged goods. Useful phrases.	2
C3.3	Foreign trade in Russia through manufacturing enterprises. Grammar: gerund as adverbial modifier after prepositions after, before, besides, instead of, in spite of, on, without, by, in case of, apart from, etc. Business correspondence: letters of complains & claims in connection with delay in delivery. Useful phrases.	2
C3.4	Foreign trade in Russia through joint Russian-foreign companies abroad. Business correspondence: letters of complains & claims in connection with missing or short shipped goods.	2

C3.5	Russian involvement in Foreign trade through joint enterprises and joint ventures set up in Russia. Grammar: Passive infinitive.	2
C3.6	Commodity Exchanges. Russian involvement in Foreign trade at Commodity Exchanges. Negotiation basics: small talk, main body, conclusion. Listening and discussing dialogues-negotiations in class.	2
C3.7	Auctions and tenders. Selling at auctions according to sample. Trading by tenders. . Negotiations: small talk, main body, conclusion. Making basic dialogues-negotiations in class.	2
C3.8	Agents and agency agreements. Main responsibilities of Agent and his Principal according to the agreement. Dialogues-negotiations between the Agent and the Principal concerning the rights and obligations under agreement.	2
C3.9	Distributors – distributorship agreement. Different types of agreements. Main responsibilities of Distributor and his Principal according to the agreement. Dialogues-negotiations between the Distributor and the Principal concerning the rights and obligations under agreement.	2
C3.10	Agent vs distributor. Agency agreements vs distributorship agreements. Sole and exclusive Distributor. Trading on a consignment basis. Trading on a tale quale basis.	2
C3.11	Company structure. Public company, Limited company, Privately-owned company. Joint stock company Kamaz (JSC).Company history and business activity using up-to-date information from the Internet. Students' reports welcome.	2
C3.12	Joint stock company Kamaz (JSC). Product line, technical characteristics, prices and long-standing partners (foreign and local) including up-to-date information from the Kamaz Internet site. Students' reports welcome.Dialogues-negotiations on technical characteristics of the models in interest, prices and discounts (bargaining).	2
C3.13	Joint stock company Kamaz (JSC). Sports team and participation in international rallies, sports achievements as the way of promotion, lease programs. Dialogues-negotiations on lease between India Carriers – Kamaz, British Logistics – Kamaz or German Company (to choose from).	2
	Самостоятельная работа	26
CP3.1	Подготовка к семинарам	3.25
CP3.2	Подготовка к контрольной работе	3
CP3.3	Другие виды самостоятельной работы	19.75
4	Экзамен	30
CP4.1	Подготовка к экзамену	30
5	«Commercial activities and types of contracts»	
	Семинары	28
C5.1	Commercial activities and types of contracts Basic activities associated with conclusion of foreign trade contracts. Grammar: Subjunctive Mood, if-clauses. Zero conditional.	2
C5.2	Auxiliary commercial activities ensuring successful performance of the basic ones, associated with carriage of the goods – Charter party. Grammar: Subjunctive Mood, if-clauses. First conditional.	2
C5.3	Auxiliary commercial activities associated with insurance – Insurance Policy. Grammar: Subjunctive Mood, if-clauses. Second conditional.	2
C5.4	Auxiliary activities associated with banking operations, financing the deals,	2

	settlement of payments between the Sellers and the Buyers. Grammar: Subjunctive Mood, if-clauses. Third conditional.	
C5.5	Auxiliary activities associated with settlement contracts guaranteeing observance of mutual liabilities, Customs activities. Grammar: Subjunctive Mood, mixed conditional.	2
C5.6	Conclusion of agency agreements, agreements with the Suppliers for export goods, with the Importers for the purchase of goods. Grammar: Subjunctive Mood, I wish/if only structure.	2
C5.7	Agreements with advertising agencies, agreements with the firms dealing with market research. Specific individual characteristics. Grammar: Subjunctive Mood, I wish/if only structure.	2
C5.8	Contract of sale, contract for construction work (delivery, erection and commissioning of the equipment), lease contract. Specific individual characteristics. Terms and conditions of the contract of sale: subject and volume of delivery. Grammar: Subjunctive Mood, “I suggest that ...should” structure. Verbs: suggest, propose, urge, demand, etc.	2
C5.9	Contracts of sale: turnkey contracts and large-scale contracts on a compensation basis. Specific individual characteristics. Terms and conditions of the contract of sale: prices and the total value of the contract. Grammar: Subjunctive Mood, “It is high time” structure,	2
C5.10	Contracts of sale: barter deals and compensatory deals. Specific individual characteristics. Terms and conditions of the contract of sale: time of delivery and terms of payment. Grammar: Subjunctive Mood, as if/as though – structure.	2
C5.11	License agreements (sales and purchase of ideas, scientific-technical knowledge) – licenses, patents know-how. Specific individual characteristics. Terms and conditions of the contract of sale: packing and marking, shipment., “It is important...that” structure.	2
C5.12	Marine Insurance Policy or Certificate. Specific individual characteristics. Terms and conditions of the contract of sale guarantee, insurance. Revision of Subjunctive structures.	2
C5.13	Charter Party: Voyage Charter Party, Time Charter Party, Demise Charter or Bareboat Charter Party. Contract of Affreightment. Terms and conditions of the contract of sale: sanctions and compensation for damages. Revision of Subjunctive structures.	2
C5.14	The main characteristics of the Contract of Sale: force majeure circumstances, arbitration. General provisions. Revision of Subjunctive structures.	2
	Самостоятельная работа	32
CP5.1	Подготовка к семинарам	3.5
CP5.2	Выполнение домашнего задания	12
CP5.3	Другие виды самостоятельной работы	16.5
6	«Contract of sale. Negotiations»	
	Семинары	30
C6.1	Contract of sale. Main clauses of the contract. General conditions and terms of sale. Contract for the sale of pumps. Active vocabulary and terms. Business talks, negotiating techniques. Preparation: planning, research, objectives, limits, strategy.	2
C6.2	Main clauses of the contract (1) - Subject matter of the contract. Contract	2

	for the sale of the clothes for men (coats). Active vocabulary. Negotiating techniques: establishing good rapport with your opposite number, areas of common ground and likely conflict, listening. Effective negotiating: small talk (weather, journey, entertainments, sightseeing, last events, directions, hotel conditions, likes-dislikes, preferences, etc.). Students' mini-dialogues.	
C6.3	Main clauses of the contract (2) - Price and total value of the contract. Active vocabulary. Negotiating techniques: constructive attitude to your partner, keeping objectives and key points in mind, flexibility. Effective negotiating : small talk, starting negotiations, negotiating the agenda. Conversational formulas Students' mini-dialogues..	2
C6.4	Main clauses of the contract (3) – Terms of payment. Active vocabulary. Negotiating techniques: clarifying the position, summarizing the progress, reaching agreement, confirmation. Effective negotiating: clarifying position, encouraging interest. Conversational formulas. Students' mini dialogues.	2
C6.5	Main clauses of the contract (4)– Date of delivery. Active vocabulary. Negotiating techniques: being ready to compromise, alternatives, language. Effective negotiating: exerting pressure (threatening). Conversational formulas. Students' mini-dialogues.	2
C6.6	Main clauses of the contract (5) – Liabilities of the parties Active vocabulary.. Negotiating techniques: dealing with problems. Obstacles and sticking points. Handling the problem of being pressurized into pricing on spot. Effective negotiating: modifiers (just, still, a bit, model verbs, negatives, etc.), indirectness. Conversational formulas. Students' mini-dialogues.	2
C6.7	Main clauses of the contract (6) – packing, marking, shipment. Active vocabulary. Effective negotiating: making and responding to proposals (positive, neutral, negative). Conversational formulas. Students' mini-dialogues.	2
C6.8	Main clauses of the contract (7) – quality of the goods. Active vocabulary. Effective negotiating: asking for and giving feedback (formal, informal), checking for approval. Conversational formulas. Students' min-dialogues.	2
C6.9	Main clauses of the contract (8) - acceptance of the goods according to certificate of quality. Active vocabulary. Effective negotiating: making concessions. Conversational formulas. Students' mini-dialogues.	2
C6.10	Main clauses of the contract (9) – guarantee, submitting a claim. Active vocabulary. Effective negotiating: reassuring. Asking about problems, expressing worries. Conversational formulas. Students' mini-dialogues.	2
C6.11	Main clauses of the contract (10) – force majeure circumstances. Active vocabulary. Effective negotiating: apologies, criticism deductions. Conversational formulas. Students' mini-dialogues.	2
C6.12	Main clauses of the contract (11)- arbitration, disputes, disagreements. Active vocabulary. Agency contract for the sale of lubricants and greases. Negotiations. Grammar: Subjunctive Mood in object clauses and clauses of comparison.	2
C6.13	Main clauses of the contract (12) – other conditions. Active vocabulary. Commissioning agreement for the sale of crude oil. Negotiations. Grammar: Subjunctive Mood in object clauses and clauses of comparison.	2
C6.14	Main clauses of the contract (13) – legal addresses. Active vocabulary. Contract for rendering services (legal, accounting, consulting and information processing). Negotiations.	2
C6.15	Contract of sales e- revision. Contract for construction work in close up.	2

	Active vocabulary. Negotiations.	
	Самостоятельная работа	32
CP6.1	Подготовка к семинарам	3.75
CP6.2	Выполнение домашнего задания	12
CP6.3	Другие виды самостоятельной работы	16.25
7	«Stock Exchange Market. Securities and banking. Lloyd's insurance business»	
	Семинары	32
C7.1	Stock Exchange market, market place, SEC, OTC market. Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translations, definitions of the terms. Reports: New York Stock Exchange, AMEX, SEC, OTC market.	2
C7.2	Getting to know Stock Exchanges. Auction exchanges (NYSE, AMEX), Electronic Exchange (NASDAQ). Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translations, definitions of the terms.	2
C7.3	Trading on the Stock Exchange floor. Price continuity. Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translation, definitions of the terms. Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translations, definitions of the terms.	2
C7.4	Orders basics: stop order, market order, limit order, all or none order, good till canceled order, day order. Market vs limit order. Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translations, definitions of the terms.	2
C7.5	Stock basics. Common stocks, preferred stocks. How stocks trade. Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translations, definitions of the terms.	2
C7.6	Securities. Categories of common stocks. Limited liability concept. Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translation, definitions of the terms	2
C7.7	Securities. Preferred stocks. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, definitions of the terms, questions, summary.	2
C7.8	Bonds basics. Characteristics. Face value/par value, coupon, maturity. Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translations, definitions of the terms	2
C7.9	Bonds-Corporate, bonds- US Government (long-term, intermediate-term, short-term), bonds-municipal. Convertible securities. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C7.10	Options basics. Speculation vs hedging. How options work. Rights and warrants. Discussing the texts. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C7.11	Futures basics. Brief history. The players. How the futures market works. Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translations, definitions of the terms.	2
C7.12	Commodities and financial futures. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C7.13	Initial Public Offering basics. Why go public? Underwriting process. Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translations, definitions of the terms.	2

C7.14	Lloyd's insurance business. Background to the company history, underwriters, A1-100 Lloyd's classification. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C7.15	European - Global trends in Stock Market. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms	2
C7.16	Russian Stock Exchanges (RTS, MICEX). Discussing the text. Active vocabulary, questions, summary, written translations, definitions of the terms.	2
	Самостоятельная работа	32
CP7.1	Подготовка к семинарам	4
CP7.2	Подготовка к контрольной работе	3
CP7.3	Другие виды самостоятельной работы	25
8	Экзамен	30
CP8.1	Подготовка к экзамену	30
9	«Terms of payment. Commercial talks»	
	Семинары	28
C9.1	Public finance .Dialogue:Discussing the price and terms of delivery. Money – buying, selling and paying.	2
C9.2	Terms of payment. Methods of cash payment: Payment by cheque. Advantages and disadvantages. The field of application.	2
C9.3	How to make payment Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Grammar: “I suggest (insist, agree, propose, demand, advice, recommend, require, etc.) that ...”.	2
C9.4	Terms of payment. Methods of cash payment: T/T Payment or payment by post remittance. Advantages and disadvantages. The field of application. Case-studies.	2
C9.5	Bargaining for better prices. (Big Boss). Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Grammar: “I wish I knew...”	2
C9.6	Terms of payment. Methods of cash payment: Payment by Letter of Credit Advantages and disadvantages. The field of application. Case-studies.	2
C9.7	Bargaining for discounts. (Big Boss). Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Grammar: “I wish I had known...”	2
C9.8	Terms of payment. Methods of cash payment: Payment for collection. Advantages and disadvantages. The field of application. Case-studies.	2
C9.9	Irrevocable letter of credit. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Grammar: “I wish you would...”	2
C9.10	Terms of payment. Methods of payment on credit: Payment by drafts. Advantages and disadvantages. The field of application. Case-studies.	2
C9.11	Skyscraper Construction Inc. vs Johnes Steel history. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Grammar:“It looks as if we were...”. Financing foreign trade (Payment by drafts).	2

C9.12	Terms of payment. Methods of payment on credit: Payment in advance. Advantages and disadvantages. The field of application. Case-studies.	2
C9.13	Markets demystified. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Grammar: “It looks as if we had been...”	2
C9.14	Terms of payment. Methods of payment on credit: payment on an open account. Advantages and disadvantages. The field of application. Case-studies.	2
	Самостоятельная работа	32
CP9.1	Подготовка к семинарам	3.5
CP9.2	Выполнение домашнего задания	12
CP9.3	Другие виды самостоятельной работы	16.5
10	«Terms of delivery. The world’s tractor market».	
	Семинары	30
C10.1	Dialogue:Discussing terms of payment and time of delivery. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C10.2	Terms of delivery. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. General information. Incoterms-tabulated and incoterms in pictures.	2
C10.3	Terms of delivery- EXW, Ex Works, named place. Shipping documents, commercial invoice. Responding to customer’s needs. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions.	2
C10.4	Terms of delivery – FCA, named place Shipping documents, Way bill, road bill. Complex object after the verbs: to see, to hear, to watch, etc. The world’s tractor market. Students’ reports. Active vocabulary, written translation, questions.	2
C10.5	Terms of delivery – FAS, named port of shipment Shipping documents, Bill of Lading. The Russian tractor market. Students’ reports	2
C10.6	Terms of delivery – FOB, named port of shipment. Shipping documents Certificate of quality. Belarus tractor market. Students’ reports.	2
C10.7	Terms of delivery – CFR, named port of destination Shipping documents, Certificate of Origin. Case-studies. The American tractor market. Students’ reports.	2
C10.8	Terms of delivery - CIF, named port of destination Shipping documents, Insurance Policy. Unique selling point. Spider diagram.	2
C10.9	Terms of delivery – CPT, named place of destination Shipping documents, packing sheet/packing list. Case-studies. The New Holland. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary.	2
C10.10	Terms of delivery – CIP, named place of destination. Complex Object after the verbs: to want, to expect, would like. Case-studies. The industry prospective. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary.	2
C10.11	Terms of delivery – DAF, named place. Cross-cultural differences and problems. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C10.12	Terms of delivery – DES, named port of destination. British nation particularities, mentality, business ethic and “Bon ton”, dress code. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary,	2

	definitions of the terms.	
C10.13	Terms of delivery – DEQ, named port of destination. Complex Object : to make smb. happy/sorry/unhappy/cross/etc. Competitiveness of the Russian agricultural machinery. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary.	2
C10.14	Terms of delivery – DDU, named place of destination. American particularities, mentality, business ethic and “Bon ton”, dress code. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms	2
C10.15	Terms of delivery – DDP, named place of destination. Round up- round down. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
	Самостоятельная работа	32
CP10.1	Подготовка к семинарам	3.75
CP10.2	Выполнение домашнего задания	12
CP10.3	Другие виды самостоятельной работы	16.25
11	«Discussing terms of payment and time of delivery. Contract for construction work»	
	Семинары	32
C11.1	Letter of credit versus payment for collection. Negotiating techniques: small talk, starting negotiation, negotiating agenda. Case studies.	2
C11.2	Shipping documents: invoice, Charter party, Insurance Policy, Bill of lading, Certificate of Origin, Certificate of quality, packing list. Case-studies.	2
C11.3	Discussing guarantee. Negotiating techniques: preparing the ground. Case-studies. Grammar revision: Degrees of comparison of far, old, near, late.	2
C11.4	Discussing packing, marking and shipment. Negotiating techniques: making and responding to proposals. Case-studies.	2
C11.5	Discussing the terms of the contract for construction work. Carrying out design work Dialogues. Negotiating techniques: setting the agenda, sequencing and linking (objectives, agenda, timing, roles, procedure).	2
C11.6	Discussing the amount of construction work. Dialogues. Negotiating techniques: establishing position, asking for and giving feedback.	2
C11.7	Discussing the time limits Dialogues. Negotiating techniques: clarifying position, asking questions and showing interest.	2
C11.8	Discussing the cost of the design work. Dialogues Negotiating techniques: managing conflict, downtoning your language.	2
C11.9	Discussing feasibility study and elaboration of the technological part. Dialogues. Negotiating techniques: making suggestion and proposals.	2
C11.10	Working out the detailed Project report. Dialogues. Negotiating techniques: making concessions, checking for agreement, approval.	2
C11.11	Discussing the delivery and the cost of equipment. Dialogues. Negotiating techniques: modifiers, negatives for modifying, indirectness	2
C11.12	Discussing alterations and amendments. Dialogues. Negotiating techniques: bargaining, exerting pressure and making conditions.	2
C11.13	Discussing the supervision of erection and commissioning. Dialogues. Negotiating techniques: conclusion and agreement, concluding and closing	2
C11.14	Discussing the terms and conditions of vocational training. Dialogues,	2

	exercises. Debating techniques: emphatic What- or It- structures	
C11.15	Doing business through agents. Discussing lines of cooperation. Debating techniques: tag questions	2
C11.16	Discussing participation in tenders. Invitation to tender and tendering conditions. Debating techniques: business idioms.	2
	Самостоятельная работа	32
CP11.1	Подготовка к семинарам	4
CP11.2	Подготовка к контрольной работе	3
CP11.3	Другие виды самостоятельной работы	25
12	Экзамен	30
CP12.1	Подготовка к экзамену	30
13	«Arbitration. Claims and complaints».	
	Семинары	24
C13.1	Discussing claims and complaints about damaged or defective equipment. Dialogues. Active vocabulary. Rhetorical devices: proverbs, sayings.	2
C13.2	Discussing delay in commissioning the plant. Dialogues. Active vocabulary. Rhetorical devices: questions	2
C13.3	Arbitration Court at the RF Chamber of Commerce and Industry. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C13.4	Legal security for the foreign economic activities. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Phrasal verbs and idioms.	2
C13.5	Settlement of disputes and arbitration Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Phrasal verbs and idioms.	2
C13.6	Discussing sanction and force majeure circumstances. General conditions of sale. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C13.7	License agreements. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Rhetorical devices: emphatic structures.	2
C13.8	Discussing general questions of license agreement, contract price and license fee. Dialogues. Rhetorical devices: statistics.	2
C13.9	Obligations of the licensor/licensee. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Phrasal verbs and idioms.	2
C13.10	Patent infringement. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C13.11	Turn-key construction. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C13.12	Discussing provisions of the project with utilities and engagement of the new sub-contractor. Dialogues.	2
	Самостоятельная работа	23
CP13.1	Подготовка к семинарам	3
CP13.2	Выполнение домашнего задания	9
CP13.3	Другие виды самостоятельной работы	11

14	«Discussing Guarantee, Packing, Marking & Shipment clauses»	
	Семинары	20
C14.1	Financing foreign trade. Pricing. Levels and areas of management Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C14.2	Pricing strategies. Management skills. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C14.3	Financial instruments. The basis of financial management. Three steps of financial planning Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C14.4	Describing graphs. Outside sources of financing. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C14.5	Economic issues. The three sectors of the economy. Accounting. The basis for accounting process. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C14.6	Economic theories. Taxation. Operations management. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms	2
C14.7	Risk management (fire, industrial espionage, working conditions, accident prevention. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C14.8	Management information technology. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C14.9	Recruitment. Human resources management. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
C14.10	The art of job application. Curriculum vitae (resumey). Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms.	2
	Самостоятельная работа	18
CP14.1	Подготовка к семинарам	2.5
CP14.2	Выполнение домашнего задания	6
CP14.3	Другие виды самостоятельной работы	9.5
15	«Successful business companies»	
	Семинары	16
C15.1	Franching. Yandex. History, development, founders, innovative products. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Students' reports. Revision: basic commercial activities.	2
C15.2	Corporate alliances and acquisitions. Nestle. History, development, founders, innovative products. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Students' reports. Revision: securities market.	2

C15.3	International business style. Ford. History, development, founders, innovative products. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Students' reports Revision: basic commercial activities..	2
C15.4	Business and the environment. BMW. History, development, founders, innovative products. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Students' reports Revision: securities market.	2
C15.5	Company performance, an annual report. Microsoft. History, development, founders, innovative products. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Students' reports. Revision: basic commercial activities.	2
C15.6	Setting up a business. Apple. History, development, founders, innovative products. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Students' reports. Revision: management and marketing.	2
C15.7	The business media. Gazprom. History, development, founders, innovative products. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Students' reports. Revision: basic commercial activities.	2
C15.8	Product and corporate advertising. Facebook. History, development, founders, innovative products. Discussing the text. Active vocabulary, written translation, questions, summary, definitions of the terms. Students' reports. Revision: basic commercial activities.	2
	Самостоятельная работа	13
CP15.1	Подготовка к семинарам	2
CP15.2	Подготовка к контрольной работе	3
CP15.3	Другие виды самостоятельной работы	8
16	Экзамен	30
CP16.1	Подготовка к экзамену	30

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Самостоятельная работа студентов по дисциплине обеспечивается следующими учебно-методическими материалами:

1. Рабочая программа дисциплины.
2. Учебная литература и дополнительные материалы [Раздел 7 Рабочей программы дисциплины].
3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» [Раздел 8 Рабочей программы дисциплины].
4. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины [Раздел 9 Рабочей программы дисциплины], обеспечивающие самостоятельную работу студента при подготовке к учебным занятиям, выполнении домашних работ, подготовке к контрольным мероприятиям и аттестациям.
5. Комплект индивидуальных заданий.

Студенты получают доступ к указанным материалам начиная с первого занятия по дисциплине.

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ СТУДЕНТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств (ФОС) для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине базируется на перечне компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы (раздел 1). ФОС обеспечивает объективный контроль достижения всех результатов обучения, запланированных для дисциплины.

ФОС включает в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, владений и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Контроль освоения дисциплины производится в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов МГТУ им. Н.Э. Баумана.

ФОС является приложением к данной рабочей программе дисциплины.

7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Литература по дисциплине

1. Практикум по культуре речевого общения Учебно-практическое пособие / Апальков В.Г.; Игнатова Е.В.
2. Практикум по культуре речевого общения по направлению подготовки 04.03.01 Педагогическое образование Учебно-методическое пособие / Тбоева З.Э.

Дополнительные материалы

3. Лукьянова Н.А., Учебное пособие «Настольная книга бизнесмена», М.:ГИС, 2008-568с, 10-е издание
4. Пересунько Е.А., Учебное пособие «Деловой английский», М.:ФГБОУ ВПО МГУЛ, 2012.-100с. Кафедральный фонд
5. Kovtun L.G., “English for bankers, brokers, managers and market specialists”, М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2009.- 63с. (материалы из книги), www.twirpx.com/file/2023498/, www.vdocuments.site/kovtun.html. Библиотека
6. CC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits UCP 500. Интернет ресурс: <https://digilander.libero.it/Viniciuss/ucp500.pdf>
7. Michael Swan, Practical English Usage, Oxford University Press, 2009. Кафедральный фонд

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ СЕТИ ИНТЕРНЕТ, РЕКОМЕНДУЕМЫХ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПРИ ОСВОЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Сайт кафедры «Лингвистика»: <https://mf.bmstu.ru/info/faculty/kf/caf/k5/>
2. Открытая информационная группа кафедры в социальной сети «ВКонтакте»: <http://vk.com/>
3. Российская государственная библиотека. <http://www.rsl.ru>.
4. Государственная публичная научно-техническая библиотека России. <http://www.gpntb.ru>.
5. Библиотека МГТУ им. Н.Э. Баумана. <http://library.bmstu.ru>.
6. Научно-техническая библиотека КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана. <http://library.bmstu-kaluga.ru>.
7. Научная электронная библиотека <http://eLIBRARY.RU>.
8. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» <http://e.lanbook.com>.
9. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru>.
10. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» <http://www.iprbookshop.ru>.
11. Электронно-библиотечная система (ЭБС) «Юрайт» <https://biblio-online.ru>.
12. Центральная библиотека образовательных ресурсов Минобрнауки РФ. www.edulib.ru.
13. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru>.
14. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов. <http://fcior.edu.ru>.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Приступая к работе, каждый студент должен принимать во внимание нижеследующие положения.

Дисциплина построена по модульному принципу, каждый модуль представляет собой логически завершённый раздел курса. В первом семестре четыре модуля (включая экзамен). Во втором семестре четыре модуля (включая экзамен). В третьем семестре четыре модуля (включая экзамен). В четвертом семестре четыре модуля (включая экзамен).

На первом занятии студент получает информацию для доступа к комплексу учебно-методических материалов по дисциплине.

Семинарские занятия проводятся для закрепления усвоенной информации, приобретения навыков ее применения для решения практических задач в предметной области дисциплины.

Практическая подготовка при реализации учебной дисциплины организуется путем проведения практических занятий и индивидуальных и(или) групповых консультаций, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка может включать в себя отдельные занятия лекционного типа, которые предусматривают передачу учебной информации обучающимся, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Самостоятельная работа студентов включает следующие виды: в первом семестре подготовка к семинарам, подготовка к экзамену, выполнение домашнего задания, подготовка к контрольной работе, во втором семестре подготовка к семинарам, подготовка к экзамену, выполнение домашнего задания, подготовка к контрольной работе, в третьем семестре подготовка к семинарам, подготовка к экзамену, выполнение домашнего задания, подготовка к контрольной работе, в четвертом семестре подготовка к семинарам, подготовка к экзамену, выполнение домашнего задания, подготовка к контрольной работе. Результаты всех видов работы студентов формируются в виде их личного рейтинга, который учитывается на промежуточной аттестации. Самостоятельная работа предусматривает не только проработку материалов лекционного курса, но и их расширение в результате поиска, анализа, структурирования и представления в компактном виде современной информации из всех возможных источников.

Текущий контроль проводится в течение каждого модуля, его итоговые результаты складываются из оценок по следующим видам контрольных мероприятий:

- Домашние задания
- Контрольная работа.

Освоение дисциплины и ее успешное завершение на стадии промежуточной аттестации возможно только при регулярной работе во время семестра и планомерном прохождении текущего контроля. Набрать рейтинг по всем модулям в каждом семестре, пройти по каждому модулю плановые контрольные мероприятия в течение экзаменационной сессии невозможно.

Для завершения работы в семестре студент должен выполнить все контрольные мероприятия.

Промежуточная аттестация по результатам первого семестра по дисциплине проходит в форме экзамена, контролирующего освоение ключевых, базовых положений дисциплины, составляющих основу остаточных знаний по ней. Промежуточная аттестация по результатам второго семестра проходит в форме экзамена, контролирующего освоение ключевых, базовых положений дисциплины, составляющих

основу остаточных знаний по ней. Промежуточная аттестация по результатам третьего семестра проходит в форме экзамена, контролирующего освоение ключевых, базовых положений дисциплины, составляющих основу остаточных знаний по ней. Промежуточная аттестация по результатам четвертого семестра проходит в форме экзамена, контролирующего освоение ключевых, базовых положений дисциплины, составляющих основу остаточных знаний по ней.

Методика оценки по рейтингу

Студент, выполнивший все предусмотренные учебным планом задания и сдавший все контрольные мероприятия, получает итоговую оценку по дисциплине за семестр в соответствии со шкалой:

Рейтинг	Оценка на экзамене
85 – 100	отлично
71 – 84	хорошо
60 – 70	удовлетворительно
0 – 59	неудовлетворительно

Оценивание дисциплины ведется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов МГТУ им. Н.Э. Баумана.

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

Информационные технологии:

- Электронная информационно-образовательная среда МГТУ им. Н.Э. Баумана обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), программам практик, электронным учебным изданиям и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах дисциплин (модулей), программах практик, формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение его работ и оценок за эти работы. Предусмотрена возможность синхронного и асинхронного взаимодействия студентов и преподавателей посредством технологий и служб по пересылке и получению электронных сообщений между пользователями компьютерной сети Интернет.
- e-mail преподавателя для оперативной связи: peresunko@mgul.ac.ru

Программное обеспечение:

- Office

Информационные справочные системы:

- Информационно-правовая система «Гарант» <http://www.garant.ru>;
- Информационно-правовая система «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru>;

Профессиональные базы данных:

- Филологический портал <http://www.philology.ru>.
- Библиотека Гумер https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Linguist/Index_Ling.php

**11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ,
НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Перечень материально-технического обеспечения дисциплины

№, п/п	Вид занятий	Вид и наименование оборудования
1	Семинары	специально оборудованные аудитории с мультимедийными средствами, средствами звуковоспроизведения и имеющими выход в сеть Интернет; помещения для проведения аудиторных занятий, оборудованные учебной мебелью; аудитории оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет; студии; компьютерные классы.
2	Самостоятельная работа	библиотека, имеющая рабочие места для студентов; выставочные залы; аудитории, оснащенные компьютерами с доступом к сети Интернет. Социокультурное пространство университета позволяет студенту качественно выполнять самостоятельную работу.

ЛИСТ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

1). П.7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, ЧИТАТЬ В СЛЕДУЮЩЕЙ РЕДАКЦИИ:

7. Перечень учебной литературы и дополнительных материалов, необходимых для освоения дисциплины

Литература по дисциплине:

1. Практикум по культуре речевого общения Учебно-практическое пособие / Апальков В.Г.; Игнатова Е.В.
2. Практикум по культуре речевого общения по направлению подготовки 04.03.01 Педагогическое образование Учебно-методическое пособие / Тбоева З.Э.

2). П.10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ЧИТАТЬ В СЛЕДУЮЩЕЙ РЕДАКЦИИ:

10. Перечень информационных технологий, используемых при изучении дисциплины, включая перечень программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных

Программное обеспечение:

- OpenOffice

Преподаватель кафедры:

Пересунько Е.А., старший преподаватель, peresunko@bmstu.ru

ЛИСТ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

1). П.7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, ЧИТАТЬ В СЛЕДУЮЩЕЙ РЕДАКЦИИ:

7. Перечень учебной литературы и дополнительных материалов, необходимых для освоения дисциплины

Литература по дисциплине:

1. Практикум по культуре речевого общения Учебно-практическое пособие / Апальков В.Г.; Игнатова Е.В.
2. Практикум по культуре речевого общения по направлению подготовки 04.03.01 Педагогическое образование Учебно-методическое пособие / Тбоева З.Э.

2). П.10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ЧИТАТЬ В СЛЕДУЮЩЕЙ РЕДАКЦИИ:

10. Перечень информационных технологий, используемых при изучении дисциплины, включая перечень программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных

Программное обеспечение:

- OpenOffice

Преподаватель кафедры:

Пересунько Е.А., старший преподаватель, peresunko@bmstu.ru

ЛИСТ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

1). П.7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, ЧИТАТЬ В СЛЕДУЮЩЕЙ РЕДАКЦИИ:

7. Перечень учебной литературы и дополнительных материалов, необходимых для освоения дисциплины

Литература по дисциплине:

1. Практикум по культуре речевого общения Учебно-практическое пособие / Апальков В.Г.; Игнатова Е.В.
2. Практикум по культуре речевого общения по направлению подготовки 04.03.01 Педагогическое образование Учебно-методическое пособие / Тбоева З.Э.

2). П.10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ЧИТАТЬ В СЛЕДУЮЩЕЙ РЕДАКЦИИ:

10. Перечень информационных технологий, используемых при изучении дисциплины, включая перечень программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных

Программное обеспечение:

- OpenOffice

Преподаватель кафедры:

Пересунько Е.А., старший преподаватель, peresunko@bmstu.ru