Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования

«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

(Финансовый университет)

Новороссийский филиал

Кафедра «Информатика, математика и общегуманитарные науки»

УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала
_____ Г.Н. Сейфиева
«31» марта 2022

Ишик И.Н.

Иностранный язык в профессиональной сфере

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для студентов, обучающихся по направлению подготовки:

43.03.02 «Туризм»

профиль «Международный и национальный туризм»

Рекомендовано Ученым советом Новороссийского филиала Финуниверситета

протокол № 45 от 31 марта 2022 г.

Одобрено кафедрой «Информатика, математика и общегуманитарные науки»

протокол № 8 от 24марта 2022 г.

Новороссийск 2022

Приложение 1

Фонды оценочных средств для проверки каждой компетенции, формируемой дисциплиной

Учебная дисциплина: ***Иностранный язык в профессиональной сфере***

Компетенции:

УК-3 Способность применять знания иностранного языка на уровне, достаточном для межличностного общения, учебной и профессиональной деятельности.

<table>
<tr><th>Номер задания</th><th>Содержание задания</th><th>Правильный ответ</th><th>Компетенция</th></tr>
<tr><td>1</td><td>Match each of the phrases on the left with an appropriate explanation on the right. Some of the explanations are excessive.
<table>
<tr><td>1.</td><td>round off numbers</td><td>A</td><td>rival, challenger, oponent</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>branding</td><td>B</td><td>approximating numbers to make it more simple</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>promotion</td><td>C</td><td>giving a lot of information clearly and in a few words</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>competitor</td><td>D</td><td>a short and striking or memorable phrase used in advertising</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>call for action</td><td>E</td><td>A knowledge management tool used to provide an evaluation of an employee’s personal attributes, values and life skills in an effort to maximize his or her job performance and contribution to the company</td></tr>
<tr><td>6.</td><td>catchy</td><td>F</td><td>activity that supports or provides active encouragement to further a cause, venture or a goal</td></tr>
<tr><td>7.</td><td>slogan</td><td>G</td><td>the marketing practice of creating a name, symbol or design that identifies and differentiates a product from other products</td></tr>
<tr><td>8.</td><td>market segmentation</td><td>H</td><td>An assessment of a potential customer base to make sure the information provided fits them in terms of age, culture, interest, etc</td></tr>
<tr><td>9</td><td>Market campaign</td><td>I</td><td>A marketing strategy that divides a target market into subsets of consumers? Businesses or countries that have common needs, interests or priorities</td></tr>
<tr><td>10</td><td>target audience analysis</td><td>J</td><td>Pleasing and easily remembered</td></tr>
<tr><td>11</td><td>concise</td><td>K</td><td>A request to get someone to do something</td></tr>
</table></td><td>1 - G
2 - F
3 - E
4 - B
5 - C
6 - A
7 - I
8 - D</td><td>УК-3</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Match words on the left with its Russian equivalent. There are two extra you do not need.
<table>
<tr><td>1</td><td>delivery</td><td>A</td><td>искренний, не утаивающий своих мыслей</td></tr>
<tr><td>2</td><td>staffing</td><td>B</td><td>ручательство, обеспечение</td></tr>
<tr><td>3</td><td>anticipate</td><td>C</td><td>манера произношения</td></tr>
<tr><td>4</td><td>up-front</td><td>D</td><td>процесс обучения и наставления сотрудника</td></tr>
<tr><td>5</td><td>to dive deep</td><td>E</td><td>обстановка, фрейм или процесс, в котором происходят события</td></tr>
<tr><td>6</td><td>context</td><td>F</td><td>крайне важный</td></tr>
<tr><td>7</td><td>to have reservations</td><td>G</td><td>представлять себе заранее, что произойдет в будущем</td></tr>
<tr><td>8</td><td>guarantee</td><td>H</td><td>понять что- то</td></tr>
<tr><td>9</td><td>to have a handle on something</td><td>I</td><td>говорить о чем- то подробно</td></tr>
</table></td><td>1-
2-
3-
4-
5-
7-
8
9
10
11</td><td>УК-3</td></tr>
</table>

10	crucial	J	обеспечение (организации, предприятия и т.д.) персоналом	
11	coaching	K	иметь ограничительные условия	

3. **Match expressions from column A with synonyms expressions from column B.**

A	B
1 to get satisfaction from	a) take advantage of
2 to be engaged in (the brand)	b) to be faithful to
3 significant	c) systematically
4 free extra	d) to be involved in
5 benefit from	e) as a gift
6 become loyal	f) important
7 on regular basis	g) to be persuaded
8 to be convinced	h) To get pleasure

1 -
2 -
3 -
4 -
5 -

УК-3

4. **Choose the one word or phrase that best completes the sentence.**

1Advertising media that uses sight, sound, motion, and color to send advertising messages is

A Radio
B Television
C Internet
D Billboards

2. Billboards are commonly used advertising media. They are highly visible and reaches a broad target market. A Billboard is an example of

A print media
B Transit AD
D broadcast media
C online media

3. Fonts on a billboard should be easy to _____

A design
B spell
C Read/see
D create

4. One of the oldest types of advertising media is:
A Print
B Broadcast
C Internet
D Outdoor

5. Advertising that presents information about a business's products is called _____advertising.
A promotional
B product
C institutional
D outdoor

6. Of the following, which is NOT considered a form of advertising media?
A Radio
B Television
C Telemarketers
D Newspapers

7. Radio and television are both included in the category known as _____media.
A broadcast
B print

1 -
2 -
3 -
4 –
5-
6

УК-3

	C online D specialty 8. Ads that appear on public transportation or other vehicles is _____advertising A Outdoor B Aerial C Product placement D Transit		
5.	**Only one of the expressions in italics is correct. Cross out the WRONG one.** 1. If information is not given on *charts/guarantees* you should assume there are other connections or correlations anyway. 2. Why should we be aware that all potential *customers/ objections* may perceive things differently? 3. If we use Cialdini's principles of *persuasion / distribution* ethically and honestly, respect is mutual and both sides feel like they have something to gain. 4. Your *website\point of sale* is always professional looking as it relates to your industry 5. *Microblogger/market researcher* is someone who writes short and small blogs to promote websites, services, products or their own opinions. 6. In a sales pitch, it is best to use wordy , drawn-out indirect *language /packaging.* 7. you apply *pressure/trademark* to the potential prospects and they will say yes to a sale	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8.	УК-3
6.	**Connect two parts of the phrases** 1. Nowadays, brands are focused on bloggers as very often… 2. an enthusiastic, outgoing individual with a considerable social media presence and a medium to large sized network ,… 3. In some industries social media recognition is essential… 4. Those with social media experience and a big number of friends or followers are more desirable 5….platforms such as Twitter and Instagram before signing a conract a) brands will look into use of b) to become a brand ambassador c) candidates for the position the company on a salary basis d) hired to represent e) they achieve similar marketing results as "big names"	1- e 2- c 3-b 4-d 5-a	УК-3
7.	**The questions below were taken from a survey. Use the correct tense to complete them** 1. How many calls _____(you /make) per day with your mobile phone 2. When _____(you/buy)your phone? 3. What _____(convince) you to buy the phone you currently have? **4**. Why _____(you/want)to buy a new mobile phone now?	1. do you make 2. did you buy 3. have you convinced 4. do you want	УК-3
8.	**Fill in the gaps in the sentences with the words given below:** *law, register, property, copyright, identify, memorable* A logo (logotype) is a 1_____visual symbol used to instantly 2_____a company, organization, product or brand Logos and their design may be protected by 3_____, via various intellectual 4_____ organizations worldwide which make available application procedures to _5 _____a design to give it protection at ____6___.	1. 2. 3. 4. 5. 6.	УК-3
9	**Make up questions and affirmative sentences** 1. pricing/ Please/ the updated/ send/ me/ structure. 2.positive /will/ your /Your/ audience/ toward/ feel/ information 3. getting/your/ looking/ audience/forward/to/Your/is/information.	1. Please send me the updated	УК-3

	4. speak/to /available/to/Would/be/on//September/you/3? 5. approach/also/can/This/on/depend/your audience/ 6. The/will/approach/the/ be/ it/way/ on/depends/received 7.the/announcement/emailing/about/an/sales/are/You/contest/	pricing structure . 2.Your audience will feel positive toward your information 3.Your audience is looking forward to getting your information. 4 Would be available to speak to you on September, 3? 5.This approach can also depend on your audience 6. The approach depends on the way it will be received 7. You are emailing an announcement about the sales contest	
10	**Martin is organizing a meeting to discuss the prices for the cable Internet package. Put the following sentences in the correct order to complete the email** a) Could you have a look and let me know if there's anything you'd like to add or change? b) As you probably know, we need to think about scheduling a meeting to discuss our pricing strategy for our new cable Internet package. c) Hope you all had a nice weekend d) Please let me know if you can attend by the end of the day e) How about next Tuesday at 9 a.m. f) I'm also attaching an outline of what I'd like to talk about	1 c 2 b 3 e 4 f 5 a 6 d	УК-3

	Hi, team, _____1 _____2 _____3 _____4 _____5 _____6 Thanks for your help, Regards, Martin		

Критерии (шкалы) оценивания компетенции и уровни ее формирования:

Проверка качества освоения основных образовательных программ высшего образования осуществляется в форме текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам семестра. Целями устного и письменного видов контроля является проверка уровня владения изученного материала, а также уровня сформированности умений и навыков различных видов языковой деятельности.

Текущий контроль может проходить в форме опроса/беседы, письменной контрольной работы, анализа презентаций, проверки эссе, компьютерного тестирования.

Оценка знаний студентов осуществляется в баллах с учетом:

- оценки за работу в семестре (оценки контрольных работ, выполнения домашних заданий, активности работы студентов на занятиях и др.);

- оценки полученных знаний в ходе зачёта/экзамена.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации студентов оцениваются по 100-балльной системе в соответствии с балльно-рейтинговой системой Финуниверситета.

Результаты освоения студентами знаний, умений и компетенций, предусмотренных рабочей программой дисциплины «Иностранный язык», оцениваются максимальной суммой в 100 баллов. Балльная оценка текущего контроля успеваемости студента очной формы обучения в семестре составляет максимум 40 баллов (максимум 20 баллов – при подведении итогов текущего контроля успеваемости в середине семестра (на 15 ноября и 15 апреля) и максимум 20 баллов – при подведении итогов текущего контроля успеваемости в конце семестра). Балльная оценка в зачётно-экзаменационную сессию составляет максимум 60 баллов.

№ п/п	Вид отчетности	Баллы
1	*аттестация в середине семестра* *аттестация в конце семестра*	0-20 0-20

2	Промежуточная аттестация - *зачет (экзамен)*	0-60
	Итого:	0-100

Аттестационная оценка складывается на основе оценок за выполнение домашних заданий и оценки работы студента преподавателем в аттестационный период. При выставлении данной оценки учитывается активность студента во время аудиторных занятий, выполнение им заданий для самостоятельной работы и результаты собеседований по материалу практических заданий.

Допускается выставление студенту зачета по дисциплине «Иностранный язык» на основании высоких результатов (не менее 35 баллов из 40) текущего контроля знаний без проведения опроса на зачете.

Общая сумма баллов	***Оценка***
Менее 51 51-69 70-85 86-100	неудовлетворительно удовлетворительно хорошо отлично
51-100 Менее 51	зачтено не зачтено

Требования к результатам освоения дисциплины	***Экзамен***
Оценка «отлично» выставляется студенту при наличии86-100 баллов рейтинговой шкалы, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, понимает объёмные сложные тексты по изученной тематике, гибко и эффективно использует язык для общения в ситуациях научного и профессионального характера, может создать точное, хорошо выстроенное сообщение на бытовые и профессиональные темы. В речи допускает 1-2 лексические ошибки, не затрудняющие понимание, и не более двух грамматических ошибок.	Отлично
Оценка «хорошо» выставляется студенту при наличии 70-85 баллов рейтинговой шкалы, если он твёрдо знает материал, понимает содержание текстов на изученные темы, говорит достаточно быстро и свободно без особых затруднений, умеет делать чёткие и подробные сообщения и изложить свой взгляд	Хорошо

на основную проблему. В речи допускает 1-2 лексические и 3-4 грамматические ошибки, не затрудняющие общение.	
Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту при наличии 50-69 баллов рейтинговой шкалы, если он имеет знания только основного материала, понимает только основные идеи текстов на профессиональные темы, может составить связное сообщение по пройденной тематике, испытывает затруднения с подбором слов и выражений терминологического характера. В речи допускает 3-4 лексических и до 8 грамматических ошибок.	Удовлетворительно
Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту при наличии менее 50 баллов рейтинговой шкалы. Студент не знает значительной части программного материала, не понимает основные идеи текстов на профессиональные темы, в ситуациях профессионального общения может участвовать в несложном разговоре, если собеседник говорит медленно и отчётливо, имеет ограниченный запас, плохо владеет терминологией, допускает 4 лексических и более 8 грамматических ошибок, затрудняющих коммуникацию.	Неудовлетворительно