

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ»  
(Финансовый университет)  
Новороссийский филиал  
Кафедра «Информатика, математика и общегуманитарные науки»**

**Методические рекомендации**

**Иностранный язык**

Направление подготовки: 38.03.05 «Бизнес-информатика»

Направленность(профиль): «ИТ-менеджмент в бизнесе»

Программа подготовки: академическая

Форма обучения: очная

Квалификация (степень) выпускника: Бакалавр

Новороссийск 2020

## Содержание

1	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы	5
2	Содержание дисциплины	6
3	Методическое обеспечение для аудиторной внеаудиторной самостоятельной работы	9
4	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	13
4.1	Типовые контрольные оценочные средства	15
5	Рекомендации по подготовке презентации	21
6	Методика реферирования текста	25
7	Работа над текстом	25
8	Составление собственного высказывания	26
9	Словосочетания и фразы для составления summary	28
10	Методика организация дискуссии/дебатов	29
11	Методика организации круглого стола	30
12	Рекомендации по проведению ролевых игр	30
13	Методические рекомендации по анализу кейсов	31

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина «Иностранный язык» предназначена для развития компетенций студентов как совокупности взаимосвязанных базовых качеств личности, включающих в себя применение знаний, умений и личностных качеств для успешной деятельности в определенной области, и ориентирована на достижение студентами планируемого результата, соотносимого с уровнем В1 по общеевропейской шкале компетенций после первого года обучения и с уровнем В1+ - после второго года обучения (исходя из начального уровня А2).

В контексте развития общекультурных компетенций процесс овладения иностранным языком на уровне, обеспечивающем эффективную профессиональную деятельность и способность осуществлять социальное взаимодействие на иностранном языке, предполагает формирование межкультурной коммуникативной компетенции обучающихся. Межкультурная коммуникативная компетенция выражается во владении лингвистическими и психологическими законами общения, в установлении контакта и поддержании благоприятной психологической атмосферы межкультурной коммуникации. Межкультурная коммуникативная компетенция имеет, с одной стороны, коммуникативную направленность, а с другой стороны, рассматривает язык как феномен культуры. Следовательно, выпускник должен также владеть следующими коммуникативными компетенциями:

- *лингвистическая компетенция* - обладать систематическим знанием грамматических правил, словарных единиц и фонологии, которые преобразуют лексические единицы в осмысленное высказывание;

- *социолингвистическая компетенция* – выбирать и использовать адекватные языковые формы и средства в зависимости от цели и ситуации общения;

- *дискурсивная компетенция* – строить целостные, связные и логичные высказывания разных функциональных стилей в устной и письменной речи;

- *социокультурная компетенция* – знать культурные особенности носителя языка, их привычек и традиций, норм поведения и этикета.

Развитие межкультурной коммуникативной компетенции предполагает становление вторичной языковой личности готовой к роли посредника между представителями разных культур. Реально достижимым и обязательным уровнем развития межкультурной коммуникативной компетенции у большинства студентов бакалавриата следует считать уровень, который характеризуется как достаточный для обеспечения адекватного общения и продуктивной деятельности в профессиональной сфере в контексте межкультурного общения. Для данного уровня сформированности межкультурной коммуникативной компетенции характерны качественные показатели, которые соотносятся с основными аспектами структуры любой компетенции: когнитивным, деятельностным и ценностно-смысловым.

Следовательно, для достижения вышеуказанных целей обучения необходимо решение *следующих задач*:

- формирование у обучающихся представления об основных принципах и закономерностях межкультурного общения на иностранном языке, развитие готовности к восприятию культурологической информации с последующей ее интерпретацией в русле профессиональных задач (*когнитивный аспект*);

- развитие способности эффективно решать практические коммуникативные задачи и проблемы в ситуациях бытового и профессионального общения (*деятельностный аспект*);

- развитие умения диагностировать и оценивать степень сформированности своей межкультурной коммуникативной компетентности, стремления к ее дальнейшему развитию (*ценностно- смысловой аспект*).

По завершении изучения дисциплины «Иностранный язык» студент должен:

**знать:**

- основные значения изученных лексических единиц, обслуживающих ситуации иноязычного общения в профессиональной сфере деятельности, предусмотренной направлениями подготовки;
- основные грамматические явления и структуры, используемые в устном и письменном общении;
- межкультурные различия, культурные традиции и реалии, культурное наследие своей страны и страны изучаемого языка;
- основные нормы социального поведения и речевой этикет, принятые в стране изучаемого языка;

**уметь:**

- понимать информацию при чтении учебной и культурологической литературы;
- сообщать информацию на основе прочитанного текста в форме подготовленного монологического высказывания (презентации по предложенной теме); развертывать предложенный тезис в виде иллюстрации, детализации, разъяснения;
- понимать монологические высказывания и различные виды диалога, как при непосредственном общении, так и в аудио/видеозаписи;
- соблюдать речевой этикет в ситуациях повседневного и делового общения (устанавливать и поддерживать контакты, завершать беседу, запрашивать и сообщать информацию, побуждать к действию, выражать согласие/несогласие с мнением собеседника, просьбу);
- письменно фиксировать информацию, получаемую при чтении текста, прослушивании аудиозаписи, просмотре видеоматериала;
- письменно реализовывать коммуникативные намерения (запрос, информирование, предложение, побуждение к действию, выражение просьбы, (не)согласие, отказ, извинение, благодарность);

**владеть:**

- навыками публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, практического анализа логики различного рода рассуждений;
- навыками письменного аргументированного изложения собственной точки зрения;
- умениями грамотно и эффективно пользоваться источниками информации (справочной литературы, Интернет - ресурсами);
- навыками самостоятельной работы (критическая оценка качества своих знаний, умений и достижений; организация работы по решению учебной задачи и планирование соответствующих затрат и времени; коррекция результатов решения учебной задач

## 2. Содержание дисциплины

### 1 курс

**Тема 1. Основы бизнеса**

Различные виды бизнеса и бизнес - компаний. Организационная структура частной бизнес-компании. Работа в бизнес - компании. Устройство на работу.

**Тема 2. Стажировки**

Различные виды стажировок. Приобретение опыта работы. Виды деловой коммуникации: устное общение ('small talk') и письменное общение ('e-mails'). Международные конференции.

**Тема 3. Работа с клиентами**

Поиск клиентов. Общение с клиентами. Телефонные разговоры. Разговорные клише для

делового общения по телефону. Деловая переписка. Виды деловых писем. Правила оформления деловых писем.

#### **Тема 4. Производственный процесс**

Производственный цикл. Менеджмент производственного процесса. Товарооборот. Партнёры по бизнесу.

#### **Тема 5. Устройство на работу**

Трудоустройство. Резюме и сопроводительное письмо. Собеседование при устройстве на работу.

#### **Тема 6. Информационное общество и его основные характеристики**

Понятие «информационное общество». Основные характеристики информационного общества с точки зрения технологического, социального, экономического, политического и культурного критериев. Компьютер - многоцелевой инструмент. Широкий спектр использования компьютера. Преимущества работы на компьютере. Проблемы, решаемые с помощью компьютерных технологий.

#### **Тема 7. Аппаратное обеспечение компьютера. Системный блок и его внутренние устройства**

Устройства, образующие конфигурацию компьютера. Внутренние и внешние устройства. Аппаратные интерфейсы. Персональный компьютер – универсальная техническая система. Процессор как основная микросхема, выполняющая арифметические и логические операции. Основные характеристики процессора. Оперативная память. Постоянное запоминающее устройство. Разъемы для подключения дополнительных устройств (слоты). Бинарная система.

#### **Тема 8. Компьютерные системы. Сравнительный анализ характеристик**

Разновидности компьютерных систем. Компьютер как устройство, обрабатывающее информацию в соответствии с инструкциями. Технические характеристики компьютерных систем. Определение параметров и оценка эффективности компьютеров. Сопоставление мощности процессора и объема оперативной памяти различных компьютеров. Функциональность системы. Выбор компьютерной системы в соответствии с поставленными рабочими задачами и требуемой функциональностью.

#### **Тема 9. Периферийные аппаратные устройства ввода информации. Система распознавания речи.**

Алфавитно-цифровая клавиатура. Указательные (координатные) устройства: мышь, тачпад, трекбол, джойстик, графический планшет. Устройства ввода графической информации: сканер, веб-камера, цифровой фотоаппарат. Устройство ввода звуковой информации – микрофон. Технические характеристики устройств ввода: сравнительный и сопоставительный анализ. Система распознавания речи: принцип работы, сферы использования.

#### **Тема 10. Периферийные аппаратные устройства вывода информации. Монитор и принтер.**

Виды компьютерных мониторов. Технологии, используемые в создании мониторов, преимущества и недостатки. Технические характеристики дисплеев: разрешение, размер, цветопередача, время отклика. Видеокарта. Выбор монитора (диагональ, разрешение). Различные виды принтеров: матричный принтер, струйный принтер, лазерный принтер, термовосковой принтер. Устройство фото вывода. Графопостроитель. Мультифункциональные принтеры. Технические характеристики принтеров: разрешение, цветопередача, скорость печати.

#### **Тема 11. Эргономика. Технологии для людей с ограниченными возможностями**

Приспособление рабочих мест, компьютерных устройств и программ для повышения эффективности и безопасности труда. Проблемы сохранения здоровья на рабочем месте. Инструкции и советы по правильной работе за компьютером. Технологии для людей с ограниченными возможностями: перевод речи в текст, отслеживание взгляда, увеличитель

текста и изображений, пневматические переключатели.

#### **Тема 12. Магнитные и оптические запоминающие устройства. Флэш-память**

Различные типы магнитных носителей информации. Встроенный жесткий диск. Портативный внешний жесткий диск. Магнитные ленты. Меры предосторожности для защиты жесткого диска. Преимущества и недостатки оптических дисков. Различные форматы компакт дисков, HD-DVD и Blu-ray диски. Выбор носителя для записи и хранения информации. Сопоставительный анализ магнитных и оптических устройств. История возникновения Флэш-памяти как особого вида энергонезависимой перезаписываемой полупроводниковой памяти. Отличия от RAM-памяти. Преимущества перед магнитными и оптическими устройствами хранения информации. Универсальные флэш-накопители.

#### **Тема 13. Операционная система**

Операционная система как набор компьютерных программ, позволяющих выполнять основные задачи. Функции операционной системы. Классификация операционных систем по базовой технологии, типу лицензии, назначению. Операционные системы: —Windows|, —Linux|. Графический пользовательский интерфейс. Представление информации в виде графических изображений. Взаимодействие пользователя с компьютером на уровне визуализированной информации.

#### **Тема 14. Интернет и сеть. Электронный бизнес. Общение в виртуальной сфере.**

История создания Интернета и его роль в современной жизни. Стек протоколов TCP/IP. Наиболее распространенные в Интернете протоколы. Сервисы и услуги - сервис DNS, электронная почта, сервис IRC, телеконференции, сервис FTP и др. Типичная веб-страница. Прикладная служба сети и средства для онлайн-доступа к информации, расположенной в Интернете. Информационная система Интернета. Особенность информации на серверах WWW. Электронный бизнес. Онлайн сервисы: веб-конференции, интернет телефония, мессенджеры, обмен сообщениями.

#### **Тема 15. Защита информации. Вредоносные программные продукты. Кибер-преступления.**

Компьютерные преступления. Виды и типы вредоносных компьютерных программ: вирусы, трояны, программы-шпионы. Способы обеспечения безопасности компьютерных систем. Выбор систем защиты и их эффективность: антивирусные программы, пароли, контроль права доступа. Кибер - преступления. Хакеры: история, интересные факты. Дети и интернет: проблемы безопасности в сети. Правила поведения и предоставления личной информации.

### **2 курс**

#### **Тема 1. Маркетинг и продажа товаров**

Виды деятельности отдела маркетинга и отдела продаж. Реклама. Работа с клиентами.

#### **Тема 2. Предпринимательство**

Виды предпринимательства. Анализ рисков при создании новой бизнес-компании. Преимущества и недостатки частного предпринимательства. Как начать свой бизнес.

#### **Тема 3. Бизнес-расходы**

Фиксированные и переменные затраты бизнес-компаний. Инвестиции. Прибыль, затраты и платежи. Проведение переговоров. Фиксированные и переменные затраты личного бюджета.

#### **Тема 4. Франчайзинг**

Франчайзинг и его финансирование. Планирование. Проектная деятельность. Международные бизнес-проекты.

#### **Тема 5. Компьютерная графика и дизайн. Компьютерный дизайн в индустрии**

Виды компьютерной графики: растровая графика, векторная графика, трехмерная графика, фрактальная графика. Представление и форматы графических данных. Программное обеспечение для работы с графикой. Создание графических моделей: контурный рисунок, текстурирование, образное представление. Графические программные продукты в

промышленности и бизнесе.

#### **Тема 6. Настольная издательская система. Программное обеспечение издательского бизнеса**

Технологии для настольной издательской системы. Компьютерные программы для работы с изображениями и графикой. Создание макета издания, его оформление, программные средства для набора и редактирования изображений и текста. Автоматизация процесса создания макетов страниц с использованием тэгов и таблиц стилей. Расширенные инструменты для работы с текстом и графикой. Электронные книги. Инструменты разработчика.

#### **Тема 7. Мультимедийные технологии. Дизайн веб-страниц**

Компоненты мультимедийных систем. Мультимедийные программные продукты и системные требования для работы с ними: видео и звуковые карты, производительность процессора, объем оперативной памяти. Интеграция текста, графики, аудио, видео и анимации в одном приложении. Потенциал мультимедийных технологий. Виртуальные встречи. Интернет- телефония. Программы видеоконференций. Сервис моментального сообщения.

#### **Тема 8. Разработка, создание и дизайн веб-страниц**

Проектирование веб-страниц и веб-приложений: решения для передачи информации и оформления веб-проекта. HTML – язык гипертекстовой разметки. Создание дизайн - макета. Элементы веб - страницы: текст, оформление, каскадный стилевой лист. Гиперссылки, гипертекст. Наполнение контентом: полноформатное видео, аудио, анимация. Приложения для создания веб-сайта. Блоги.

#### **Тема 9. Создание компьютерных программ и языки программирования**

Создание высококачественного программного обеспечения. Этапы создания программы. Языки программирования – функции, задачи, виды. История развития языков программирования. Объектно-ориентированное программирование и объектно-ориентированные языки. Язык Java для создания компьютерных приложений. История, характеристики, альтернативы языку Java.

#### **Тема 10. Информационно-телекоммуникационные системы. Топология компьютерных сетей**

Понятие информационно-коммуникационных систем (ИКС). Сферы применения ИКС: факс, GPS, цифровое телевидение и радио. Этапы внедрения ИКС. Цифровое телевидение и радио. Мобильные телекоммуникации. Технологии VoIP. Мобильные телефоны. Сеть, позволяющая компьютерам взаимодействовать. Типы сетей. Сетевые протоколы. Интернет - провайдеры. Беспроводные сети. Глобальная сеть компьютерных ресурсов с коллективным доступом на основе использования единой стандартной схемы адресации и высокоскоростных линий связи с главными сетевыми компьютерами.

#### **Тема 11. Компьютерные игры. Технологии будущего. Виртуальная реальность**

Компьютерные игры – развлечение, обучение, тренинг, симуляция. Создание технического обеспечения, соответствующего возможностям умственного развития человека. Стирание различий между компьютером и человеческим мозгом. Вероятность создания «сверхумного» компьютера. Роботы. Имплантаты искусственного ума. Электронные виртуальные помощники. Беспроводные системы: молекулярные, биологические и оптические компьютеры.

### **3.Методическое обеспечение для аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работы**

#### **Пример контрольной работы:**

*Task 1. Listen to the recording and answer the following questions.*

1. In which field is the man looking for a job?

- a) education
  - b) medicine
  - c) technology
2. Which statement best describes the pay for the job?
- a) Employees can receive periodic pay increases based on their work.
  - b) The salary for the position is above the industry average.
  - c) Workers are paid on a commission basis depending their sales.
3. What are some of the benefits that the company provides?
- a) insurance, paid vacation, and a company vehicle
  - b) paid vacation, opportunities for promotion, and insurance
  - c) opportunities for advancement, insurance, and a free bus pass
4. What does the future hold for the industry that he is considering?
- a) growing, yet uncertain
  - b) expanding and secure
  - c) contracting, yet stable
5. From the conversation, what do we know about the man's educational background?
- d) He dropped out of high school.
  - e) He has some post-secondary education.
  - f) He has a college degree.

**Task 2. Match the definitions with the following words, two words are odd.**

<ul style="list-style-type: none"> <li>1. empire</li> <li>2. migration</li> <li>3. unemployment</li> <li>4. monarchy</li> <li>5. economics</li> <li>6. executive</li> <li>7. disparity</li> <li>8. aspiring</li> <li>9. media</li> <li>10. the Parliament</li> <li>11. legislation</li> <li>12. workforce</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) the social science that deals with the production, distribution, and consumption of goods and services</li> <li>b) the act or process of lawmaking</li> <li>c) desiring or striving for recognition or advancement</li> <li>d) the total number of people who can be employed</li> <li>e) the means of communication that reach a large number of people</li> <li>f) a group of nations, states, or peoples ruled over by a very powerful sovereign</li> <li>g) the state of being out of work</li> <li>h) the condition or fact of being unequal</li> <li>i) the act or instance of movement</li> <li>j) a state ruled or headed by a monarch</li> </ul>
--	---

**Task 3. Fill in the gaps with the words from the box, one word is odd.**

benefits households legislation estimate elected expertise substitute youngsters incentives economic essential consumers elect
--

- 1. Colombians will go to the polls to ... a new government in September of next year.
- 2. Because Yemen's border with Saudi Arabia is uncertain, officials can only ... the country's actual size.



3. Social change is an ... ingredient of our society.
4. It took us a couple of days to properly ... ourselves for the hike.
5. I think we need ... to protect ... from genetically-modified foods until it has been proven that this food is not harmful.
6. The union has negotiated a number of ... for the..., including a raise in holiday pay.
7. Large commissions are a powerful ... for sales staff working in this store.
8. Gandhi remarked that good government is no ... for self-government.
9. Over 96% of American ... purchase bananas at least once each month.
10. In 1980, China established four special ... zones in order to attract foreign investors, technology and ....

**Task 4. Fill in the gaps using the correct word form in brackets.**

1. The ... (*to economize*) of the U.S. and Mexico are closely linked.
2. Learning English has been very ... (*to benefit*) to my career.
3. The ... (*to substitute*) of cream instead of milk in the recipe makes for a richer dessert.
4. The promoters of the rock festival ... (*to estimate*) ticket sales and ended up losing thousands of dollars.
5. We have a number of potential ... (*to purchase*) for your home, so we should be able to sell it very soon.
6. Unfortunately, cutting taxes to stimulate the ... (*to economize*) mainly helps those in the middle and upper classes.
7. A leading ... (*to economize*) suggests that this country will experience an important decrease in unemployment over the next few years.
8. For over a decade, the United Kingdom's government has struggled with what is termed "... (*society*) behavior."
9. The Internet gives people ... (*limit*) access to knowledge
10. The immigrants have come to seek ... (*to protect*) as refugees.

**Task 5. Complete the story with the correct verb forms.**

John Clouse (1) ... (to have) the thickest passport in the world. Turn to page 16 of the 1996 *Guinness Book of World Records* and you (2)... (to find) the reason. He (3)... (to hold) the record for traveling to all 192 of the globe's independent countries, and to all but a few of the other territories that (4) ... (to exist) in 1996. Clouse, who already (5)... (to spend) about \$1.25 million roaming from A to Z in the past 40 years, says he (6) ... (to travel) for the love of it, not to outrun anybody else who may be keeping a list. He is now down to just three remote islands to visit. Clouse (7) ... (to continue) his journeys since making the record book, and not only has he visited every country in the world, but some two or three times. Now he (8) ... (to focus) on the remaining three islands. "Yeah, I've been trying to get to three places: one is the Paracel Islands, owned by China in the South China Sea," he says. "And on two occasions the weather (9)... (to keep) me from reaching Bouvet, an island in Norwegian Antarctica. No. 3 is Clipperton, a French island about 700 miles west of Acapulco." After all his traveling he says: "I (10)... (no to believe) there are evil empires and evil people. Yes, there are some bad leaders in the world, but seeing people as individuals (11)... (to teach) me that they are all basically alike. If you (12) ... (to be) in some terrible place someone will definitely extend hospitality to you."

**Task 6. Read the article and state whether the following statements below are true or false.**

U.S. retail sales rose less than expected in October suggesting a slowdown in consumer spending. Other data on Friday showed a second decline in producer prices as the cost of services fell. Still, the soft inflation and signs of slowing consumer spending are unlikely *to deter the Federal*

*Reserve from* (удерживать Федеральный Резерв от) raising interest rates (процентные ставки) next month, economists said. Sales at auto dealerships fell 0.5 percent last month after rising 1.4 percent in September. The decline was surprising given that automakers reported strong sales for October. Economists said heavy discounting to attract buyers was likely to blame for the discrepancy. A 0.9 percent drop in the value of sales at service stations, which reflected lower gasoline prices, also helped to restrain retail sales last month. Retail sales excluding automobiles, gasoline, building materials and food services rose 0.2 percent after a 0.1 percent gain in September.

1. People were not active at purchasing goods in October
2. According to some economists, the current inflation rate is the reason why the Federal Reserve is planning to raise interest rates
3. Despite the expectations cars don't sell well in October either.

**Task 7. Translate the text into English paying attention to the words and phrases from your active vocabulary.**

В течение тысячелетий люди населяли территории вблизи Кувейта, но жесткие условия привели к массовой **миграции**. В 18 веке некоторые группы **эмигрировали** с Аравийского полуострова (the Arabian Peninsula) и обосновались (settled) на территории современного города Кувейта. Одна из семей **утвердила себя в качестве** правителей. **Торговля** и добыча жемчуга (pearling) играли значительную роль в **экономике**. Британцы сформировали близкие отношения с местными правителями. В 1899 правитель Кувейта подписал соглашение с Британией. Это соглашение сделало Кувейт протекторатом (protectorate) **Британской Империи**. В 1930х годах в Кувейте была найдена **нефть**. В 1961 Британия **даровала** Кувейту **независимость**. После войны с Ираком в 1990 **индустрия** города очень пострадала (suffered), дворцы королевской семьи и многие **правительственные** здания были уничтожены. Со времен войны Кувейт **полагается на США в поисках поддержки** и защиты.

#### **Темы презентаций для СРС:**

- Успешные бизнес-компании.
- Система образования в стране изучаемого языка.
- Банки страны изучаемого языка.
- Валюта стран изучаемого языка.
- Экономический рост в странах изучаемого языка.
- Экономический рост в России.
- Социо-культурный портрет страны изучаемого языка.
- Экономическая и политическая структура страны изучаемого языка.
- Реклама в успешных бизнес-компаниях.
- Франчайзинг.
- Создание новой бизнес-компании.
- Деловая этика с Исламской точки зрения.
- Электронный маркетинг финансовых услуг.
- Юмор в рекламе.
- Женщины в управлении.
- Бюрократические структуры: особенности, плюсы и минусы.
- Компьютерные технологии вокруг нас
- Генеалогия языков программирования
- Современные компьютерные приложения
- Киберпреступность. Пути решения проблемы
- Популярность социальных сетей.
- Проблемы защиты и сохранения частной информации

**Домашние творческие задания включают:** подготовка презентаций, ролевых игр, написание деловых писем.

#### **4. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

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 Финиуниверситета.

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	<i>аттестация в середине семестра</i>	0-20
	<i>аттестация в конце семестра</i>	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.

<b>Общая сумма баллов</b>	<b>Оценка</b>
Менее 51	неудовлетворительно
51-69	удовлетворительно
70-85	хорошо

86-100	отлично
51-100	зачтено
Менее 51	не зачтено

<b>Требования к результатам освоения дисциплины</b>	<b>Экзамен</b>
Оценка «отлично» выставляется студенту при наличии 86-100 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	Хорошо
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 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
<b>Требования к результатам освоения дисциплины</b>	<b>Зачёт</b>
«Зачтено» выставляется студенту от 51 баллов рейтинговой шкалы (знания удовлетворяют требованиям оценок «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»)	Зачтено

«Не зачтено» выставляется студенту при наличии менее 51 баллов рейтинговой шкалы (знания соответствуют требованиям оценки «неудовлетворительно»)	Не зачтено
--	------------

#### 4.1 Типовые контрольные оценочные средства

##### Образец зачетной письменной работы

##### Зачёт (письменная часть – 30 баллов)

##### I. Listening

##### 1. Listen to the story about taxation and then define if the statements are true or false.

1. Taxation is the government's revenue.
2. Everybody likes to pay tax.
3. Adam Smith suggested some rules of taxation.
4. There are three rules of taxation suggested by Adam Smith.
5. Reasonable rules of taxation make the tax system good.
6. Taxes shouldn't be cheap.
7. It doesn't matter for the taxpayers how their taxes are calculated.
8. Taxpayers should pay their taxes in convenient ways.
9. The rules of taxation should be understandable for the taxpayer.
10. Taxation is an important rule for the fiscal policy.

##### 2. Listen to the story about taxation once again and fill in the gaps.

1. Taxation is the important tool for a government's ... policy.
2. Taxation is the ... for the government.
3. Taxation is also a ... for governments.
4. Adam Smith introduced ... rules for the taxation.
5. Taxes should be a low percentage of someone's ... .
6. Taxes should be convenient for the ... ..
7. Taxpayers shouldn't have to wait in long ... to pay their taxes.
8. Taxpayers should clearly comprehend ... their taxes are calculated.
9. Of course, ... are to be fair.
10. People should pay what they can afford and not ... .

##### 3. Listen to the story about the problems with macroeconomic policies and match the parts of the sentences.

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. You can never be sure</li> <li>2. The government may increase</li> <li>3. The government wants</li> <li>4. The consumers may become</li> <li>5. Instead of spending the consumers</li> <li>6. Changes in an economy generally</li> <li>7. The 'time lag' problem is</li> <li>8. Changes in economy may take</li> <li>9. The government needs to decide</li> <li>10. The economy is a) worried.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>b) to encourage consumers to spend.</li> <li>c) may start to save.</li> <li>d) the second problem in macroeconomics.</li> <li>e) getting worse.</li> <li>f) months.</li> <li>g) public spending.</li> <li>h) what policy change to make.</li> <li>i) how people will behave.</li> <li>j) happen slowly.</li> </ol>
---	---

##### II. Match the words from the text with similar meanings.

1. Inspire            a) technique
2. Fire              b) terror

- |                |             |
|----------------|-------------|
| 3. Fear        | c) motivate |
| 4. Defeat      | d) employee |
| 5. Upset       | e) sack     |
| 6. Subordinate | f) failure  |
| 7. Tactic      | g) hurt     |

**III. Complete the sentences with the words below.**

*Manager, subordinates, coach, chief executive (CEO), workers, staff, directors, employee*

1. The new\_\_\_\_\_ improved moral in the department.
2. The \_\_\_\_\_praised his team upon reaching the Cup Final
3. Our board of\_\_\_\_\_meets every three month to discuss strategy
4. The factory\_\_\_\_\_ went on strike because of low pay.
5. The share price went up when the new\_\_\_\_\_ was appointed.
6. I have to do the appraisals for the six\_\_\_\_\_ who report to me.
7. An aggressive management style led to an increase in\_\_\_\_\_ turnover.
8. Every\_\_\_\_\_ in the company gets health and safety training.

**IV. Match the sentence beginnings (1-8) with the correct endings (a-h).**

1. After 48 hours of intensive negotiations in which he slept for
  2. One of the problems of protracted negotiations is that achieving agreement can come
  3. After tense negotiations between the hijackers and air traffic control in Cyprus
  4. The agreement on limiting television violence represents the climax of several months of intense
  5. The painting has been withdrawn from sale and acquired by the National Gallery
  6. Then violence broke out, and it took six months
  7. The deal was struck only after eleventh –
  8. He`s a tough negotiator
- a) the plane was allowed to land at Larnaca airport.  
 b) hour negotiations between the US, the European Union and Japan.  
 c) only one hour, Mr. Prescott said, «It has been both tough and incredibly complicated.»  
 d) of delicate negotiations to put the process back on track.  
 e) negotiations between television executives and the National Parent Teacher Association.  
 f) to be more important than anything else, including the final decision.  
 g) and likes bargaining about everything.  
 h) after last-minute negotiations with the auctioneers, Sotheby`s.

**V. Opinions differ about what is the best way to manage and motivate employees. Which of the following statements do you agree with?**

1. Employee cannot be trusted and must therefore be closely supervised.
2. Staff should be allowed to organize their own work.
3. The best motivation is money and recognition for meeting targets.

**VI. Write an e-mail to your friend about your idea for an Internet commerce site.**

Образец экзаменационной письменной работы  
 Экзамен (письменная часть – 30 баллов)

## I. Listening

1. Lynne Fielding, a marketing specialist, is talking about branding.

Listen to the first part of the interview. Complete this extract from the interview with the words from the box.

Money, name, different, synergy, quality, competitors

«What is branding and why do we need brands? »

«A brand can be a (1)\_\_\_\_, a term or a symbol. It is used to (2) \_\_\_\_a product from (3)\_\_\_\_\_products. The brands guarantee a certain (4) \_\_\_\_\_level. Brands should add value to products. It`s (5) \_\_\_\_\_effect whereby one plus one equals three. But customers must believe they get extra value for (6) \_\_\_\_\_».

2. Listen to the second part of the interview and complete the chart.

### BRANDS

3. After listening and fulfilling the tasks above complete the summary below.

1. Customers want:

- a) (17) \_\_\_\_\_
- b) (18) \_\_\_\_\_
- c) (19) \_\_\_\_\_

2. Customers like to:

- a) rely on the (20) \_\_\_\_\_guaranteed by the company. (21)\_\_\_\_\_ products.

II. Match these words and phrases from the person specification with their definitions.

1. To work on your own initiative	a) The ability to develop good relationships between yourself and others
2. Interpersonal skills	b) To organize the different parts of an activity or the people involved so that everything works well
3. Open lines of communication	c) A careful examination to find out how much training is done and whether it is effective and necessary
4. Leadership	d) Creating and maintaining an atmosphere in which people communicate easily and effectively
5. Sound knowledge	e) To work independently, without anyone telling you what to do
6. To coordinate	f) A good level of information about or understanding of something
7. Training audit	g) The ability to head a group or company

III. Word families. Complete the following sentences with words related to the key words (You might need to add prefixes or suffixes and change the form).

- Apply** 1. There were two\_\_\_\_ who were far better than the others in terms of previous experience.  
2. All candidates must complete an\_\_\_\_ form to bring to the interview.  
3. The employment legislation is not \_\_\_\_to people working less than 25 hours per week.
- Select** 4. As we had a lot of candidates for the advertised position, we were able to be very \_\_\_\_\_.  
5. We offer a \_\_\_\_\_of benefits to our personnel in addition to salary.
- Assess** 6. In some types of recruitment \_\_\_\_\_centers are used regularly.  
7. It was difficult to \_\_\_\_\_the final two shortlisted applicants as they had such mixed skills.

IV. Present or Present Perfect, Simple or Continuous, Active or Passive? Read the following

**passage about headhunting and put the verbs in brackets in the correct form.**

Once a list of suitable candidates 1(**to draw up**), the lead consultant. 2(**to set up**) appointments to meet them all. At these preliminary meetings, the consultant usually 3(**to start**) by presenting the job on offer in some detail, and then 4(**to ask**) about the candidate`s background so he can assess how far it 5(**to match**) the needs of the candidate is. At this stage, no commitment 6(**to seek**) by the headhunter – he 7(**to simply try**) to size the candidate up, just as the candidate 8(**to seek**) to learn more about what 9(**to offer**) by the company. After these initial discussions, the headhunter 10(**to report back**) to his client and the relative merits of different candidates 11(**to discuss**) in depth. At this point, a short – list 12(**to draw up**) and the real negotiating begins.

**V. Insert the following words in the gaps in the text below.**

*Applicant, application, application form, apply, candidate, curriculum vitae or CV (GB) or resume (US), employment agencies, interview, job description, job vacancies, references, short-listed*

Many people looking for work read the (1)\_\_\_\_\_ advertised by companies and (2)\_\_\_\_\_ in newspapers or on the internet. To reply to an advertisement is to (3)\_\_\_\_\_ for a job. You become a (4)\_\_\_\_\_ or an (5)\_\_\_\_\_. You write an (6)\_\_\_\_\_, or fill in the company`s (7)\_\_\_\_\_, and send it, along with your (8) \_\_\_\_\_ and a covering letter. You often have to give the names of two people who are prepared to write (9)\_\_\_\_\_ for you. If your qualifications and abilities match the (10)\_\_\_\_\_, you might be (11)\_\_\_\_\_, i.e. selected to attend an (12)\_\_\_\_\_.

**VI. Translate the following sentences from Russian into English.**

1. Внешние средства массовой информации включают в себя рекламные щиты, плакаты, спортивные стадионы, магазины, автобусы.
2. Пресса, радио и телевидение играют важную роль в жизни общества.
3. Интернет СМИ предоставляют множество услуг, такие как электронная почта, веб-сайты, блоги и интернет-радио.
4. Миллионы людей в свободное время читают газеты, журналы.
5. Многие люди подписываются на две или более газет или покупают их в газетных киосках.
6. В Великобритании существуют большие различия между многими ежедневными газетами.

**VII. Write a letter of application for the job (5 баллов).**

**Образец зачетной письменной работы**

**Зачёт (письменная часть – 30 баллов)**

**I. Listening**

**1. Listen to the story about taxation and then define if the statements are true or false.**

1. Taxation is the government`s revenue.
2. Everybody likes to pay tax.
3. Adam Smith suggested some rules of taxation.
4. There are three rules of taxation suggested by Adam Smith.
5. Reasonable rules of taxation make the tax system good.
6. Taxes shouldn`t be cheap.
7. It doesn`t matter for the taxpayers how their taxes are calculated.
8. Taxpayers should pay their taxes in convenient ways.
9. The rules of taxation should be understandable for the taxpayer.
10. Taxation is an important rule for the fiscal policy.

**2. Listen to the story about taxation once again and fill in the gaps.**



1. Taxation is the important tool for a government's ... policy.
2. Taxation is the ... for the government.
3. Taxation is also a ... for governments.
4. Adam Smith introduced ... rules for the taxation.
5. Taxes should be a low percentage of someone's ... .
6. Taxes should be convenient for the ... ..
7. Taxpayers shouldn't have to wait in long ... to pay their taxes.
8. Taxpayers should clearly comprehend ... their taxes are calculated.
9. Of course, ... are to be fair.
10. People should pay what they can afford and not ... .

**3. Listen to the story about the problems with macroeconomic policies and match the parts of the sentences.**

1. You can never be sure	b) to encourage consumers to spend.
2. The government may increase	c) may start to save.
3. The government wants	d) the second problem in macroeconomics.
4. The consumers may become	e) getting worse.
5. Instead of spending the consumers	f) months.
6. Changes in an economy generally	g) public spending.
7. The 'time lag' problem is	h) what policy change to make.
8. Changes in economy may take	i) how people will behave.
9. The government needs to decide	j) happen slowly.
10. The economy is a) worried.	

**II. Match the words from the text with similar meanings.**

- |                |              |
|----------------|--------------|
| 1. Inspire     | a) technique |
| 2. Fire        | b) terror    |
| 3. Fear        | c) motivate  |
| 4. Defeat      | d) employee  |
| 5. Upset       | e) sack      |
| 6. Subordinate | f) failure   |
| 7. Tactic      | g) hurt      |

**III. Complete the sentences with the words below.**

*Manager, subordinates, coach, chief executive (CEO), workers, staff, directors, employee*

1. The new \_\_\_\_\_ improved moral in the department.
2. The \_\_\_\_\_praised his team upon reaching the Cup Final
3. Our board of \_\_\_\_\_meets every three month to discuss strategy
4. The factory \_\_\_\_\_ went on strike because of low pay.
5. The share price went up when the new \_\_\_\_\_ was appointed.
6. I have to do the appraisals for the six \_\_\_\_\_ who report to me.
7. An aggressive management style led to an increase in \_\_\_\_\_ turnover.
8. Every \_\_\_\_\_ in the company gets health and safety training.

**IV. Match the sentence beginnings (1-8) with the correct endings (a-h).**

1. After 48 hours of intensive negotiations in which he slept for
2. One of the problems of protracted negotiations is that achieving agreement can come
3. After tense negotiations between the hijackers and air traffic control in Cyprus
4. The agreement on limiting television violence represents the climax of several months of intense

5. The painting has been withdrawn from sale and acquired by the National Gallery
6. Then violence broke out, and it took six months
7. The deal was struck only after eleventh –
8. He`s a tough negotiator

- a) the plane was allowed to land at Larnaca airport.
- b) hour negotiations between the US, the European Union and Japan.
- c) only one hour, Mr. Prescott said, «It has been both tough and incredibly complicated.»
- d) of delicate negotiations to put the process back on track.
- e) negotiations between television executives and the National Parent Teacher Association.
- f) to be more important than anything else, including the final decision.
- g) and likes bargaining about everything.
- h) after last-minute negotiations with the auctioneers, Sotheby`s.

**V. Opinions differ about what is the best way to manage and motivate employees. Which of the following statements do you agree with?**

1. Employee cannot be trusted and must therefore be closely supervised.
2. Staff should be allowed to organize their own work.
3. The best motivation is money and recognition for meeting targets.

**VI. Write an e-mail to your friend about your idea for an Internet commerce site.**

**Образец экзаменационной письменной работы  
Экзамен (письменная часть – 30 баллов)**

**I. Listening**

1. Lynne Fielding, a marketing specialist, is talking about branding. Listen to the first part of the interview. Complete this extract from the interview with the words from the box. Money, name, different, synergy, quality, competitors «What is branding and why do we need brands?» «A brand can be a (1)\_\_\_\_\_, a term or a symbol. It is used to (2) \_\_\_\_\_ a product from (3)\_\_\_\_\_ products. The brands guarantee a certain (4) \_\_\_\_\_ level. Brands should add value to products. It`s (5)\_\_\_\_\_ effect whereby one plus one equals three. But customers must believe they get extra value for (6)\_\_\_\_\_». 2.

**Listen to the second part of the interview and complete the chart.**

**BRANDS**

100 Stand – alone or (7)_____ brands (8)_____ (9)_____ (10)_____ (11)_____	Corporate or (12)_____ brands (13)_____ (14)_____ (15)_____ (16)_____
---	---

**3. After listening and fulfilling the tasks above complete the summary below.**

1. Customers want:
  - a) (17)\_\_\_\_\_
  - b) (18)\_\_\_\_\_
  - c) (19)\_\_\_\_\_
2. Customers like to:
  - a) rely on the (20)\_\_\_\_\_ guaranteed by the company.
  - (21)\_\_\_\_\_ products.

**II. Match these words and phrases from the person specification with their definitions**

1. To work on your own initiative	a) The ability to develop good relationships between yourself and others
2. Interpersonal skills	b) To organize the different parts of an activity or the people involved so that everything works well
3. Open lines of communication	c) A careful examination to find out how much training is done and whether it is effective and necessary
4. Leadership	d) Creating and maintaining an atmosphere in which people communicate easily and effectively
5. Sound knowledge	e) To work independently, without anyone telling you what to do
6. To coordinate	f) A good level of information about or understanding of something
7. Training audit	g) The ability to head a group or company

**III. Word families. Complete the following sentences with words related to the key words (You might need to add prefixes or suffixes and change the form).**

**Apply** 1. There were two \_\_\_\_\_ who were far better than the others in terms of previous experience.  
 2. All candidates must complete an \_\_\_\_\_ form to bring to the interview. 3. The employment legislation is not \_\_\_\_\_ to people working less than 25 hours per week.  
**Select** 4. As we had a lot of candidates for the advertised position, we were able to be very \_\_\_\_\_. 5. We offer a \_\_\_\_\_ of benefits to our personnel in addition to salary.  
**Assess** 6. In some types of recruitment \_\_\_\_\_ centers are used regularly. 7. It was difficult to \_\_\_\_\_ the final two shortlisted applicants as they had such mixed skills.

**IV. Present or Present Perfect, Simple or Continuous, Active or Passive? Read the following passage about headhunting and put the verbs in brackets in the correct form.**

Once a list of suitable candidates 1(to draw up), the lead consultant. 2(to set up) appointments to meet them all. At these preliminary meetings, the consultant usually 3(to start) by presenting the job on offer in some detail, and then 4(to ask) about the candidate`s background so he can assess how far it 5(to match) the needs of the candidate is. At this stage, no commitment 6(to seek) by the headhunter – he 7(to simply try) to size the candidate up, just as the candidate 8(to seek) to learn more about what 9(to offer) by the company. After these initial discussions, the headhunter 10(to report back) to his client and the relative merits of different candidates 11(to discuss) in depth.

At this point, a short – list 12(to draw up) and the real negotiating begins.

**V. Insert the following words in the gaps in the text below.**

*Applicant, application, application form, apply, candidate, curriculum vitae or CV (GB) or resume (US), employment agencies, interview, job description, job vacancies, references, short-listed*

Many people looking for work read the (1) \_\_\_\_\_ advertised by companies and (2) \_\_\_\_\_ in newspapers or on the internet. To reply to an advertisement is to (3) \_\_\_\_\_ for a job. You become a (4) \_\_\_\_\_ or an (5) \_\_\_\_\_. You write an (6) \_\_\_\_\_, or fill in the company`s (7) \_\_\_\_\_, and send it, along with your (8) \_\_\_\_\_ and a covering letter. You often have to give the names of two people who are prepared to write (9) \_\_\_\_\_ for you. If your qualifications and abilities match the (10) \_\_\_\_\_, you might be (11) \_\_\_\_\_, i.e. selected to attend an (12) \_\_\_\_\_.

## VI. Translate the following sentences from Russian into English.

1. Внешние средства массовой информации включают в себя рекламные щиты, плакаты, спортивные стадионы, магазины, автобусы. 2. Пресса, радио и телевидение играют важную роль в жизни общества. 3. Интернет СМИ предоставляют множество услуг, такие как электронная почта, веб-сайты, блоги и интернет-радио. 4. Миллионы людей в свободное время читают газеты, журналы. 5. Многие люди подписываются на две или более газет или покупают их в газетных киосках. 6. В Великобритании существуют большие различия между многими ежедневными газетами.

## VII. Write a letter of application for the job (5 баллов)

### 5. Рекомендации по подготовке презентации

Процесс подготовки успешной презентации состоит из следующих ключевых этапов:

1. Выявление собственной стратегии презентации.
2. Определение элементов базовой структуры эффективной презентации.
3. Явные и неявные цели выступления. Мотивация. Правильное и эффективное формулирование целей и критериев их достижения.
4. Определение целевой аудитории, места, времени будущей презентации.
5. Подготовка презентации:

- планирование, структура и важнейшие элементы плана;
- инструменты планирования;
- разработка различных вариантов с учётом аудитории;
- создание «заготовок»; использование готовых матриц и собственный дизайн слайдов.

Выступающий как главный «инструмент» презентации.

Самоподготовка:

- техника по созданию и управлению своим внутренним эмоционально-психологическим состоянием;
- владение собой как «инструментом» выступления (тело, мимика, жесты, голос);
- имидж выступающего.

7. Невербальные элементы коммуникации в презентации как наиболее выразительные средства.

8. Обратная связь как средство общения и выстраивания нужной атмосферы и управления аудиторией:

- собственная наблюдательность;
- использование «3-х позиционных переходов» для получения дополнительной обратной связи;
- обратная связь как показатель движения «К» или «ОТ» цели.

9. Как сделать выступление ярким, увлекательным и максимально эффективным:

- способы подачи материала;
- использование реквизита;
- визуальная и аудиальная поддержка.

10. Презентация, самопрезентация и анализ результатов.

#### Планирование презентации

- Первый шаг – определение целей
- Второй шаг – информация об аудитории

Информация о вашей аудитории ещё при подготовке презентации является очень важным шагом к успеху. Вам необходимо знать, кто будет Вашим слушателем. Тогда Вы сможете настроиться на

аудиторию и тем самым задать нужный лад.

• Третий шаг – выделение основных идей презентации. Выделив основные идеи, Вы поможете слушателям легче следить за ходом Вашей презентации. Чтобы выделить основные идеи Вашей презентации, подумайте, как бы Вы ответили на следующие два вопроса:

- какие идеи будут соответствовать целям моей презентации?
- какие идеи мои слушатели должны запомнить лучше всего?

Основные идеи должны:

- служить конкретным целям,
- содержать умозаключения,
- быть интересными,
- и их не должно быть много (обычно не более четырёх-пяти).

• Четвёртый шаг – подбор дополнительной информации

Такой дополнительной информацией могут быть: примеры, сравнения, цитаты, открытия, статистика, графики, аудио и видеоматериалы, экспертные оценки.

• Пятый шаг – планирование вступления

Необходимо:

- представиться (имя, должность, организация);
- сказать, сколько будет длиться Ваша презентация;
- договориться о том, когда можно задавать вопросы – во время презентации или после;
- представить тему Вашей презентации;
- установить доверительные отношения со слушателями;
- заставить аудиторию слушать Вашу презентацию.

Для того чтобы достичь целей вступления, помните о четырёх советах, весьма полезных при подготовке вступления Вашей презентации:

1. Привлеките внимание (например, цитатой или интересными данными).
2. Укажите основные идеи (перечень основных идей необходим для того, чтобы настроить слушателей на тему Вашей презентации).
3. Укажите интересы аудитории (для чего аудитория пришла Вас слушать? Что полезного в Вашей презентации для слушателей? Расскажите об этом, и Вас будут слушать с ещё большим вниманием).
4. Используйте уместные слова и жесты (заранее подумайте – насколько естественна для ДАННОЙ аудитории привычная Вам жестикуляция, а также привычный Вам стиль общения, не будут ли они чужды для данной аудитории?).

Вот несколько распространённых типов вступлений, которые Вы можете использовать в своей презентации: - цитаты, - риторические вопросы, - декларативные заявления, - ситуации из жизни, - текущие события, - план действий и др.

• Шестой шаг – логика и переходы

Для того чтобы логика подачи материала не нарушалась, а слушателям было легко за ней следить, Вам необходимо продумать переходы: - от вступления к основной части презентации, - от одной основной идеи к другой, - от одного слайда к другому.

Переход – это связь между окончанием одной важной идеи и началом другой. С помощью переходов создаётся естественный ход презентации, что позволяет аудитории легко следить за Вашим рассказом. Для обозначения перехода можно: - использовать короткие фразы, - найти привлекающее внимание высказывание, - привести актуальную статистику, - использовать шутку или шокирующее

заявление, - выдержать паузу, - изменить тон голоса.

• Седьмой шаг – структура. Очень важно, чтобы за структурой презентации стояла логика подачи материала. Только тогда можно говорить с уверенностью о том, что Ваши идеи будут понятны слушателям. Хорошо структурированная презентация построена в соответствии со спецификой аудитории с учётом её интересов. В такой презентации детали сообщения взаимосвязаны как части конструкции здания. Одни элементы ведут к другим. Некоторые части поддерживают другие. Каждая часть хорошо структурированного сообщения служит целям и задачам презентации.

Презентация должна содержать следующие компоненты в перечисленном порядке:

- Титульная часть (название, заставка).
- Открывающая часть (аннотация, делающая аудиторию восприимчивой).
- Введение (предвосхищает основные мотивы презентации, это мост, ведущий к основной части).
- Основная часть (представляет собой сообщение).
- Ключевые пункты (главные идеи основной части).
- Поддерживающий материал (информация, объясняющая и поддерживающая основные пункты).
- Переход (подводит итог одному ключевому пункту и представляет следующий).
- Обзор (вновь перечисляет ключевые пункты сообщения).
- Заключение (должно призывать и побуждать аудиторию; подводит черту кратким утверждением).

Материал можно излагать:

- в хронологическом порядке,
- в порядке приоритета, - в территориальном порядке,
- в тематической последовательности,
- структурируя его по принципу «проблема-решение».

Какой бы метод Вы ни выбрали, самое главное, чтобы он соотносился именно с Вашим материалом. Подкрепляйте Ваши идеи дополнительной информацией в виде примеров, цитат, статистики, историй, определений, сравнений и т.д. На что необходимо обратить внимание при подготовке презентации.

1. Рассказывать можно только то, о чём знаешь, как минимум, в 10 раз больше, чем озвучиваешь.

2. Первый слайд должен содержать название доклада, ФИО и координаты (организация/подразделение, адрес электронной почты) выступающего. Каждый слайд должен иметь заголовок и быть пронумерованным в формате 1/11.

3. Не всё равно, каким программным продуктом пользоваться для подготовки презентации. Наиболее распространён сегодня MS PowerPoint.

4. Презентация начинается с аннотации, где на одном-двух слайдах даётся представление, о чём пойдёт речь. Большая часть презентаций требует оглашения структур. При использовании TeX для макетирования стандартный шаблон предполагает отображение структуры презентации с подсветкой текущего раздела на каждой странице, что стало уже стандартом де факто.

5. Презентация не заменяет, а дополняет доклад. Не надо писать на слайдах то, что собираетесь сказать словами. Обратное тоже верно: при докладе никогда не зачитывайте текст со слайда!

6. Оптимальная скорость переключения – один слайд за 1-2 минуты. Для кратких выступлений допустимо два слайда в минуту, но не быстрее. Слушатели должны успеть воспринять информацию и

со слайда, и на слух. «Универсальная» оценка – число слайдов равно продолжительности выступления в минутах.

7. Размер шрифта основного текста – не менее 16pt, заголовки  $\geq 20$ pt. Наиболее читабельным шрифтом является Arial. Оформляйте все сайты в едином стиле.

8. Не перегружайте слайд информацией. Не делайте много мелкого текста. При подготовке презентации рекомендуется в максимальной степени использовать графики, схемы, диаграммы, и модели с их кратким описанием. Фотографии и рисунки делают представляемую информацию более интересной и помогают удерживать внимание аудитории, давая возможность ясно понять суть предмета. Длинные перечисления или большие таблицы с числами бессмысленны – лучше постройте графики.

9. Надо быть аккуратным. Нельзя допускать разноречивости в шрифтах и отступах, ошибки и опечатки. Готовую презентацию надо просмотреть внимательно несколько раз «свежим» взглядом.

10. Первые же фразы должны заинтересовать. Например, можно сказать о том, насколько сложной и важной является данная задача, или о том, насколько неожиданным будет решение – это позволит удержать внимание слушателей до конца. 11. Заранее продумайте возможные проблемы с техникой. Заранее скопируйте на рабочий стол файл с презентацией и проверьте, как он работает, с первого до последнего слайда. Обязательно имейте при себе копию презентации на флэш-карте. Проверьте, нет ли проблем с отображением русских шрифтов и формул. Целесообразно иметь при себе как PPT презентацию (в случае подготовки презентации в MSOffice), так и PDF версию.

## **6. Методика реферирования текста**

Реферирование — это один из вариантов структурирования информации. Работая над реферированием какого-либо текста, статьи мы упрощаем восприятие информации посредством ее сжатия и структурирования.

Устное реферирование текста на иностранном языке является одним из сложных комплексных умений, предполагающих наличие высокого уровня развития умений аналитического чтения с извлечением всей фактической информации и полного смысла прочитанного текста, а также умений монологической речи, позволяющих построить связное логичное высказывание, адекватно отражающее смысл прочитанного текста.

Реферирование заключается в выборке из всего массива информации ключевых моментов и их фиксации. Процесс реферирования текста первичного документа (книги, статьи и т.п.) протекает в три этапа.

1-й этап – это чтение исходного текста и его анализ – обычно несколько раз – с целью детального понимания основного содержания текста, осмысления его фактической информации (изучающее чтение).

2-й этап – это операции с текстом первоисточника: текст разбивается на отдельные смысловые фрагменты с целью извлечения основной и необходимой информации каждого из них.

3-й этап – это свертывание, сокращение, обобщение, компрессия выделенной основной фактологической информации и оформление текста в соответствии с принятой моделью.

## **7. Работа над текстом**

При работе над текстом необходимо добиваться понимания на следующих уровнях: выделение отдельных фактов, соотнесение фактов друг с другом, обобщение фактов, осмысление, интерпретация прочитанного в его целостности.

При чтении текста с целью последующего устного его реферирования можно использовать следующий алгоритм.

1. Прочитайте заголовок текста и сделайте предположение о его содержании.
2. Быстро просмотрите текст, концентрируя внимание на первом и последнем абзацах, а также на начале каждого абзаца. Убедитесь в правильности своих предположений о содержании текста.
3. Постарайтесь сформулировать основное содержание текста в 2-3 предложениях.
4. Прочитайте текст еще раз более внимательно, обращая внимание на смысловые связи между абзацами и внутри каждого абзаца. Обращайте особое внимание на логические коннекторы - фразы, союзы, предлоги, выражающие временные, причинно-следственные и прочие связи (First of all, besides, although, so etc.), а также местоимения this, that, it etc., выясняя при чтении, какие существительные они заменяют.
5. Если смысл какого-либо предложения неясен из-за сложного синтаксиса, сократите предложение до главных членов.
6. Встретив метафорическое выражение и выяснив его общий смысл, прочитайте контекст, в котором оно было употреблено и постарайтесь понять смысл выражения в данном тексте.
7. Еще раз прочитайте подзаголовок и убедитесь, что его содержание в достаточной мере отражает ваше понимание основной мысли текста.
8. Проанализируйте заголовок в общем контексте смысла текста и сформулируйте его смысл.
9. Просмотрите текста еще раз, обращая внимание на фразы, выражающие отношение автора к излагаемому, и определите его отношение к проблеме.

## **8. Составление собственного высказывания**

Переходя к этапу составления собственного высказывания, необходимо отметить, что эта сложная аналитико-синтетическая деятельность может быть представлена как последовательность шагов и при продуцировании собственного текста. Прочитав и проанализировав текст, читающий распределяет весь материал на три группы по степени его важности:

- наиболее важные сообщения, требующие точного и полного отражения в реферировании;
- второстепенная информация, которую следует передать в сокращенном виде;
- малозначительная информации, которую можно опустить.

Уже в процессе чтения определяется ключевая мысль каждого абзаца. Таким образом, составляется логический план текста.

Реферирование включает следующие составляющие:

- введение, в котором содержится информация об источнике, авторе, заголовке, цели написания текста, отношении автора к предмету повествования, основной мысли и затрагиваемых в тексте проблемах;
- основная часть, в которой излагается содержание исходного текста в том порядке, как эта информация была представлена в тексте автора, или же в соответствии с логикой референта;
- заключение, в котором необходимо воспроизвести выводы, если таковые были сформулированы автором текста, выразить свое отношение к затрагиваемым в тексте проблемам, прокомментировав их.

Следование алгоритму чтения, а также использование клишированных выражений позволяет минимизировать количество ошибок, связанных с содержательной и структурной стороной реферированного текста. Несмотря на то, что благодаря готовым коммуникативным фразам речь



красиво оформлена, предложения логично связаны и такую речь приятно слушать, не надо забывать, что при реферировании эти выражения являются только средством для максимально полной и адекватной передачи содержания реферируемого текста.

### **Словосочетания и фразы для составления Summary**

1. Название, автор, стиль.

The article/text I'm going to give a review of is taken from... — Статья (текст), которую я сейчас хочу проанализировать из...

The headline of the article/text is — Заголовок статьи (те The author of the article/text is... — Автор статьи (текст)...

It is written by — Он (она) написан...

The article/text is ... — Статья (текст) ....

The headline foreshadows... — Заголовок приоткрывает

2. Тема. Логические части.

The topic of the article/text is... — Тема статьи (текста)...

The key issue of the article/text is... — Ключевым вопросом в статье (в тексте) является...

The article/text is devoted to the problem... - Статья (текст) посвящена проблеме...

The author touches upon the problem of... — Автор затрагивает проблему...

I'd like to make some remarks concerning... — Я бы хотел сделать несколько замечаний по поводу...

I'd like to mention briefly that... — Хотелось бы кратко отметить...

I'd like to comment on the problem of... — Я бы хотел прокомментировать проблему...

The article/text may be divided into several logically connected parts, which are... — Статья (текст) может быть разделена на несколько логически взаимосвязанных частей, таких как...

3. Краткое содержание.

At the beginning of the story the author — В начале истории автор • describes — описывает • depicts — изображает • touches upon — затрагивает • explains — объясняет • introduces — знакомит • mentions — упоминает • recalls -вспоминает • makes a few critical remarks on — делает несколько критических замечаний о The article begins (opens) with a (the) • description of — описанием • statement — заявлением • introduction of — представлением • the mention of — упоминанием • the analysis of a summary of — кратким анализом • the characterization of — характеристикой • (author's) opinion of — мнением автора • author's recollections of — воспоминанием автора • the enumeration of — перечнем In conclusion the author • dwells on — останавливается на • points out — указывает на то • generalizes — обобщает • reveals — показывает • exposes — показывает • accuses/blames – обвиняет • gives a summary of – дает обзор

4. Отношение автора к отдельным моментам.

The author gives full coverage to... — Автор дает полностью охватывает...

The author outlines... — Автор описывает

The article/text contains the following facts.../ describes in details... — Статья (текст) содержит следующие факты .... / подробно описывает

The author starts with the statement of the problem and then logically passes over to its possible solutions. - Автор начинает с постановки задачи, а затем логически переходит к ее возможным решениям.

The author asserts that... — Автор утверждает, что ...

The author resorts to ... to underline... — Автор прибегает к ..., чтобы подчеркнуть ...

Let me give an example... — Позвольте мне привести пример ...

#### 5. Вывод автора.

In conclusion the author says / makes it clear that.../ gives a warning that... — В заключение автор говорит / проясняет, что ... / дает предупреждение, что ...

At the end of the story the author sums it all up by saying ... — В конце рассказа автор подводит итог всего этого, говоря ...

The author concludes by saying that.../ draws a conclusion that / comes to the conclusion that — В заключение автор говорит, что... / делает вывод, что / приходит к выводу, что...

6. Выразительные средства. To emphasize ... the author uses... - Чтобы акцентировать внимание ... автор использует To underline ... the author uses... Чтобы подчеркнуть ... автор использует To stress... — Усиливая...

7. Вывод. Taking into consideration the fact that — Принимая во внимание тот факт, что The message of the article/text is that /The main idea of the article is — Основная идея статьи (текста)

In addition... / Furthermore... — Кроме того

On the one hand..., on the other hand... — С одной стороны ..., с другой стороны ...

Back to our main topic... - Вернемся к нашей основной теме

To come back to what I was saying... - Чтобы вернуться к тому, что я говорил

In conclusion I'd like to... — В заключение я хотел бы ...

From my point of view... — С моей точки зрения ...

My own attitude to this article/text is... — Мое личное отношение к...

I fully agree with / I don't agree with - Я полностью согласен с/ Я не согласен с

It is hard to predict the course of events in future, but there is some evidence of the improvement of this situation. - Трудно предсказать ход событий в будущем, но есть некоторые свидетельства улучшения.

I have found the article/text dull / important / interesting /of great value - Я нахожу статью (текст) скучной / важной/ интересной/ имеющую большое значение (ценность)

## 9. Методика организация дискуссии/дебатов

Дискуссия — чётко структурированный и специально организованный публичный обмен мыслями между двумя сторонами по актуальным темам. Эта разновидность публичной дискуссии, направленная на переубеждение в своей правоте третьей стороны, а не друг друга. Дискуссия призвана развивать логическое мышление, формировать умения задавать вопросы, отвечать в эмоционально-напряженной обстановке, обучать уважительному отношению к оппоненту при разных точках зрения. Дискуссия считается особенно эффективным методом учебного и научного поиска в моменты возникновения сложных проблемных ситуаций. В процессе дискуссии появляется много альтернативных идей, предположений и гипотез.

Цель: развитие умений свободно и аргументированно излагать свою точку зрения по теме научного исследования на иностранном языке.

Задачи: — достижение определенной степени согласия участников дискуссии относительно дискутируемого тезиса;

— достижение убедительного обоснования содержания, не имеющего первоначальной ясности для всех участников дискуссии;

— формирование профессионального понятийно-терминологического аппарата на основе

аутентичных источников по теме научного исследования;

– закрепление навыков организации устного выступления по теме научного исследования с использованием общенаучной и профессиональной терминологии;

– закрепление коммуникативных умений в области иноязычного восприятия речи на слух.

Методика проведения:

1. Группа делится на мини-группы по 3-4 человека. В группе определяются спикер, оппоненты, эксперты. Спикер занимает лидирующую позицию, организует обсуждение на уровне группы, формулирует общее мнение малой группы. Оппонент внимательно слушает предлагаемые позиции во время дискуссии и формулирует вопросы по предлагаемой информации. Эксперт формирует оценочное суждение по предлагаемой позиции своей малой группы и сравнивает с предлагаемыми позициями других групп.

2. Каждая группа обсуждает позицию по предлагаемой для дискуссии теме в течение отведенного времени. Задача данного этапа – сформулировать групповую позицию по теме для дискуссии.

3. Проведение дискуссии. Заслушивается ряд суждений, предлагаемых каждой группой. После каждого суждения оппоненты задают вопросы, выслушиваются ответы авторов предлагаемых позиций. В завершении дискуссии формулируется общее мнение, выражающее совместную позицию по теме дискуссии.

4. Подведения итогов. Эксперты предлагают оценочные суждения по высказанным позициям своих групп, осуществляют сравнительный анализ первоначальной и окончательной позиции, представленной своей группой во время дискуссии.

5. Преподаватель дает оценочное суждение окончательно сформированной позиции во время дискуссии. Критерии оценки: – полнота раскрытия темы; – правильность использования грамматических и лексических конструкций; – умение аргументировать свою точку зрения; – умение задавать вопросы оппонентам и оппонировать; – умение делать выводы.

## **10. Методика организации круглого стола**

Круглый стол - организация обсуждения некоторого вопроса, темы, проблемы. Целью обсуждения выступает обобщение идей и мнений относительно обсуждаемой проблемы, а также побуждение магистрантов к активизации умственной деятельности, самостоятельности, раскрытию возможностей. Данный метод чаще используется на этапе обобщения и закрепления изученного материала, с целью выражения мнений обучающихся по рассматриваемому вопросу и является логическим завершением той или иной темы.

Круглый стол — это метод интерактивного обучения, позволяющий закрепить полученные ранее знания, восполнить недостающую информацию, сформировать умения решать проблемы, укрепить позиции, научить культуре ведения дискуссии. Характерной чертой «круглого стола» является сочетание тематической дискуссии с групповой консультацией.

Цель: обеспечение свободного нерегламентированного обсуждения поставленных вопросов на основе постановки всех обучающихся в равное положение по отношению друг к другу.

Задачи: – формирование профессионального понятийно-терминологического аппарата на основе аутентичных источников по теме научного исследования. – формирование умений резюмировать аутентичную литературу по специальности на основе извлеченной информации, комментировать основные научные выводы. – развитие навыков говорения на профессиональные

научные темы. – формирование коммуникативных умений в области иноязычного восприятия речи на слух.

Методика проведения:

1. Обучающиеся в группе определяют наиболее актуальные экономические проблемы в рамках пройденной тематики и составляют график их обсуждения на занятиях.

2. Один из обучающихся (инициатор обсуждения данной проблемы) выполняет роль модератора круглого стола, управляя дискуссией, задавая вопросы, резюмируя результаты обсуждения.

3. Каждый обучающийся в рамках самостоятельной работы готовит выступление по теме согласно утвержденному графику. На занятии студент высказывает свою позицию в рамках круглого стола, аргументирует свою точку зрения и оппонирует другим мнениям, отвечает на вопросы модератора.

Критерии оценки участника:

- полнота раскрытия темы;
- правильность использования грамматических и лексических конструкций;
- умение аргументировать свою точку зрения; – умение задавать вопросы оппонентам и оппонировать;

Критерии оценки модератора:

- умение управлять дискуссией;
- умение ориентироваться в обсуждаемой проблематике;
- правильность использования грамматических и лексических конструкций;
- умение задавать вопросы участникам;
- умение делать выводы.

## **11.Рекомендации по проведению ролевых игр**

Ролевая игра представляет собой имитацию ситуации, в которой отрабатываются конкретные специфические операции, моделируются соответствующие условия, близкие к реальным.

План проведения ролевой игры

Подготовительный этап

- изучение «сценария» с определением преподавателем цели, содержательной стороны игры, знакомство с правилами, регламентом;
- коллективное, или непосредственно с участием преподавателя распределение ролей участников, инструктаж по ролям, формирование малых групп;
- подготовка материального обеспечения игры (если в этом есть необходимость).

Рабочий этап (разыгрывание ролей)

- групповая работа над заданием;
- межгрупповая дискуссия (если это предусмотрено сценарием), определение групповой позиции по обсуждаемому вопросу;
- защита (презентация) результатов, выражающих совместную позицию малой группы по теме обсуждения.

Заключительный этап

- формулировка общих выводов по результатам группового анализа ситуации, подведение итогов;
- оценка работы малых групп преподавателем (самооценка участников дискуссии с их

собственными комментариями).

## 12. Методические рекомендации по анализу кейсов

Метод кейсов (case study) – это вид обучения принятию решений с анализом параметров конкретных ситуаций, взятых из практической деятельности. Они позволяют обучающимся повысить аналитическое мастерство, обосновывая принятые решения и аргументированно защищая свою позицию в процессе дискуссий. Решение кейсов рекомендуется проводить в несколько этапов:

I. Изучение материала – студенты знакомятся с полученной информацией, определяют основную проблему.

II. Обсуждение и анализ практической ситуации в подгруппе (3-4 человека, 40 минут) – студенты обсуждают причины сложившейся ситуации, выдвигают идеи по решению существующих проблем.

III. Представление результатов обсуждения каждой группы в соответствии со следующим планом:

- 1) краткое изложение ситуации (background) – студенты описывают изученную
- 2) проблематика (Statement of the Problem/Issues) – студенты представляют выявленные ими проблемы
- 3) варианты действия (Options) – предлагают возможные решения, рассказывая о преимуществах (Advantages) и недостатках (Disadvantages) каждого из них
- 4) рекомендации (Recommendation) – студенты представляют наилучший, по их мнению, вариант действий
- 5) план действий (Plan of Action) – студенты подробно рассказывают о мерах, которые необходимо принять в рамках решения заявленной проблемы

IV. Во время презентации другие группы студентов не имеют право обсуждать свои задания V. У каждой группы есть 4-5 минут на представление своих результатов + 2 минуты на ответы на вопросы. Выступление студентов оценивается исходя из логичности их высказываний и предложенного плана действий, полноты анализа и чёткости ответов на задаваемые после выступления вопросы. Владение английским языком также учитывается. Использование метода кейсов в подготовке студентов к деятельности в сфере экономики и финансов позволяет повысить интерес к изучаемым дисциплинам, способствует развитию исследовательских коммуникативных и творческих навыков принятия решений, поскольку акцент обучения переносится на творчество студентов.

