

Київський університет імені Бориса Грінченка

Факультет права та міжнародних відносин

Кафедра іноземних мов

“ЗАТВЕРДЖУЮ”



Проректор з науково-методичної

та навчальної роботи

(Олексій ЖИЛЬЦОВ)

09 10 2021 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ІНОЗЕМНА МОВА ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ

для студентів

спеціальності 061 «Журналістика»

освітнього рівня першого (бакалаврського)

освітньої програми 061.00.02 «Реклама і зв'язки з громадськістю»



Київ – 2021

Розробник: Ірина КАЧУР, викладач кафедри іноземних мови Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка.

Викладачі: Ірина КАЧУР, викладач кафедри іноземних мови Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка.

Наталія БЕЗПАЛОВА, викладач кафедри іноземних мови Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка.

Тетяна НЕТУДИХАТА, викладач кафедри іноземних мови Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка.

Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри англійської мови

Протокол від «2» вересня 2021 року № 1

Завідувач кафедри _____ (Дмитро ОЛЬШАНСЬКИЙ)

Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми

061.00.02 «Реклама і зв'язки з громадськістю»

_____._____.20__ р.

Гарант освітньої програми _____ (Маргарита НЕТРЕБА)

Робочу програму перевірено

_____._____.20__ р.

Заступник декана

з науково-методичної

та навчальної роботи _____

(Анфіса НАШИНЕЦЬ-НАУМОВА)

Пролонговано:

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «__» ____ 20__ р., протокол № ____

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «__» ____ 20__ р., протокол № ____

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «__» ____ 20__ р., протокол № ____

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «__» ____ 20__ р., протокол № ____

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни за формами навчання	
	денна	
Іноземна мова за професійним спрямуванням		
Вид дисципліни	обов'язкова	
Мова викладання, навчання та оцінювання	англійська	
Загальний обсяг кредитів/годин	6/180	
Курс	1	
Семестр	1	2
Кількість змістових модулів з розподілом	6 (4/2)	
Обсяг кредитів	4	2
Обсяг годин, в тому числі:	120	60
Аудиторні	76	36
Модульний контроль	8	4
Семестровий контроль	12	6
Самостійна робота	24	14
Форма семестрового контролю	залік	залік
Особливі умови	розподіл на підгрупи	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» – вдосконалення умінь усного і писемного спілкування студентів англійською мовою в межах визначеної тематики, у тому числі професійної, відповідно до потреб міжкультурного спілкування та професійної підготовки за фахом.

Завдання навчальної дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» – сформуванню у студентів **мовленнєву іншомовну компетенцію**: знання тематичної лексики, засобів вираження структурної організації тексту та лексичних засобів вираження комунікативної інтенції; умінь вести діалог, побудований на реальній або симульованій ситуації та вільно вести розмову з носіями мови; умінь сприймати на слух різножанрові автентичні тексти; здатність викладати свою думку та продукувати зв'язний письмовий текст з належними з'єднувальними фразами, що допомагають читачеві орієнтуватися в тексті, відповідно до певних типів тексту з дотриманням параметрів комунікативно-стилістичної доцільності та мовної правильності; чітко структурувати текст – вступ, головна частина і висновок; володіння різними видами мовленнєвої діяльності в ситуаціях міжкультурного спілкування.

Сприяти формуванню програмних загальних та фахових компетенцій засобами іноземної мови, визначених освітньо-професійною програмою (061.00.02 Реклама і зв'язки з громадськістю) підготовки за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти зі спеціальності 061 Журналістика, а саме:

ЗК-1 Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях

ЗК-4 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел

ЗК-6 Здатність до адаптації та дії в новій ситуації

ЗК-8 Здатність навчатися і оволодівати новими знаннями

ЗК-12 Здатність спілкуватися іноземною мовою

3. Результати навчання за дисципліною

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати:

- зміст та предмет вивчення іноземної мови за професійним спрямуванням;
- синтаксичні, семантичні та фонетичні правила і закономірності англійської мови;
- про різні види взаємодії, форми співробітництва в умовах різних соціальних відносин;
- правила усної та письмової комунікації іноземною мовою;
- закони публічної комунікації та особливостей маніпулятивних технологій;
- принципи особистої відповідальності за виконання спільних робіт.

вміти:

- володіти правилами усної та письмової комунікації іноземною мовою;
- розвивати й підтримувати на якісному рівні професійну діяльність;
- виконувати спільну діяльність, організовувати інших людей для взаємних дій в умовах різних моделей взаємодії;
- брати активну участь у публічній діяльності;
- демонструвати високий стиль культури мовлення, риторичної культури, комунікабельність, толерантність;
- застосувати методики ведення ефективних переговорів в галузі реклами та PR;
- застосовувати технології формування громадської думки, розпізнавати та попереджати маніпулятивні технології, формувати власний стиль спілкування і публічних виступів, вільно оперувати засобами невербальної комунікації;
- ефективно і гнучко використовувати англійську мову в різноманітних ситуаціях соціального, навчально-академічного та професійного спілкування;
- розуміти різноманітні складні тексти великого обсягу і розкривати імпліцитну інформацію, що міститься в них;
- висловлюватися вільно і спонтанно, не відчуваючи браку мовних засобів для вираження думки;
- висловлюватися з необхідним ступенем деталізованості й тематичної складності, демонструючи вільне володіння прийомами структурної побудови тексту, засобами зв'язності та цілісності на суперсинтаксичному рівні;
- оцінювати й аналізувати власний навчальний досвід та удосконалювати свої навчальні стратегії.

РН 4 Виконувати пошук, оброблення та аналіз інформації з різних джерел

РН 8 Виокремлювати у виробничих ситуаціях факти, події, відомості, процеси, про які бракує знань, і розкривати способи та джерела здобування тих знань

РН 12 Вільно спілкуватися з професійних питань, включаючи усну, письмову та електронну комунікацію, іноземною мовою

4. Структура навчальної дисципліни

Тематичний план для денної форми навчання

Назви змістових модулів і тем	Усього	Розподіл годин між видами робіт				
		Аудиторна				Самостійна
		Лекції	Семінари	Практичні	Лабораторні	
СЕМЕСТР 1						
Змістовий модуль 1. Marketing Basics						
Topic 1. The Marketing Mix. SWOT Analysis	4			4		
Topic 2. Marketing Plan and Strategy	6			4		2
Topic 3. Marketing Ethics	4			2		2
Topic 4. The Market Environment	2			2		
Topic 5. Legal Aspects of Marketing	2			2		
Topic 6. Research	6			4		2
Модульний контроль	2					
Разом	26			18		6
Змістовий модуль 2. Products and Branding						
Topic 7. New Product Development	2			2		
Topic 8. Brainstorming	2			2		
Topic 9. Service and Products. Product Life Cycles	6			4		2
Topic 10. Selling Products and Services	2			2		
Topic 11. Branding	6			4		2
Topic 12. Advertising	2			2		
Topic 13. Advertising Techniques	6			4		2
Модульний контроль	2					
Разом	28			20		6
Змістовий модуль 3. Customers and Staff						
Topic 14. Market Segmentation	2			2		
Topic 15. Customer Needs and Behaviour	6			4		2
Topic 16. Loyalty Programmes	2			2		
Topic 17. Motivation Marketing	4			4		
Topic 18. Customer Relationship Management	6			4		2
Topic 19. Agencies and Clients	4			2		2

Модульний контроль	2					
Разом	26			18		6
Змістовий модуль 4. Price and Place						
Topic 20. The Marketing Budget	2			2		
Topic 21. Pricing Strategies	4			2		2
Topic 22. Logistics and Distribution Channels	2			2		
Topic 23. Merchandising	2			2		
Topic 24. Trade Shows	4			4		
Topic 25. Telemarketing	2			2		
Topic 26. Online Shopping and Mail Order	2			2		2
Topic 27. Personal Selling	6			4		2
Модульний контроль	2					
Разом	28			20		6
Підготовка та проходження контрольних заходів	12					
Разом за 1 семестр	120			76		
СЕМЕСТР 2						
Змістовий модуль 5. Publicity and Promotion						
Topic 28. Above, Below and Through the Line	2			2		
Topic 29. Media Strategy	2			2		
Topic 30. TV and Radio Advertising	2			2		
Topic 31. Outdoor Advertising	4			4		
Topic 32. The Press	4			2		2
Topic 33. Branded Content	2			2		
Topic 34. The Internet	6			4		2
Topic 35. Buzz Marketing	4			2		2
Модульний контроль	2					
Разом	28			20		6
Змістовий модуль 6. Public Relations						
Topic 36. Corporate Communications	4			2		2
Topic 37. Public Relations and Publicity	6			4		2
Topic 38. Event and Sport Sponsorships	6			4		2
Topic 39. Crisis Communication	4			2		2
Topic 40. Corporate Blogging	4			4		
Модульний контроль	2					

Разом	26			16		8
Підготовка та проходження контрольних заходів	6					
Разом за 2 семестр	60			36		
Усього	180			112		

5. Програма навчальної дисципліни

COURSE I. TERM I

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Основи маркетингу.

INFORMATIVE MODULE 1. Marketing Basics.

Topic 1. The Marketing Mix. SWOT Analysis.

Vocabulary: product, promotion, place, people, physical presence, process, physical evidence, strengths, weaknesses, opportunities, threats.

Grammar: present tenses: simple and continuous.

Practical Skills: discussing problems, writing an email.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 2. Marketing Strategy and the Marketing Plan.

Vocabulary: competitors, product analysis, target market, SMART.

Grammar: present tenses: perfect simple and perfect continuous.

Practical Skills: preparing a marketing plan.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 3. Marketing Ethics.

Vocabulary: social marketing, corporate social responsibility, green marketing, responsible purchasing.

Grammar: present tenses: revision.

Practical Skills: comparing companies activities.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 4. The Market Environment.

Vocabulary: microenvironment, shareholders, suppliers, macro environment, STEP analysis.

Grammar: past tenses: simple and continuous.

Practical Skills: preparing a STEP analysis.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 5. Legal Aspects of Marketing.

Vocabulary: intellectual property, patents, trademarks, counterfeiting, piracy.

Grammar: past tenses: perfect simple and perfect continuous.

Practical Skills: describing intellectual property protection.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 6. Research.

Vocabulary: customer research, behaviour patterns, desk research, field research, figures, findings, trends, changes, graphs.

Grammar: past tenses: revision.

Practical Skills: making graphs and describing results.

Professional English: planning a research.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Продукція та маркування.**INFORMATIVEMODULE 2. Products and Branding.****Topic 7. New Product Development.**

Vocabulary: idea generation, idea screening, concept development, concept testing.

Grammar: noun combinations.

Practical Skills: presenting different stages of product development

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 8. Brainstorming.

Vocabulary: participants, problem statement, setting rules, judgement, criticism.

Grammar: future tenses.

Practical Skills: brainstorming a new product.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 9. Service and Products. Product Life Cycles.

Vocabulary: raw materials, logical grouping, convenience, fast moving consumer goods, durable, matrix, question marks, cash cows, dogs, stars, growth, maturity, decline.

Grammar: future tenses: revision.

Practical Skills: data collection and analysis.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 10. Selling Products and Services.

Vocabulary: sales force, sales pitch, B2B, B2C, C2C.

Grammar: passive voice.

Practical Skills: creating a sales pitch.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 11. Branding.

Vocabulary: differentiation, competitive set, range of products, promise, vision, knowledgeable, respected, customer satisfaction, caring, inspirational.

Grammar: passive voice.

Practical Skills: delivering a presentation.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 12. Advertising.

Vocabulary: reminder advertising, institutional advertising, blind tests.

Grammar: relative clauses.

Practical Skills: making a plan of the text.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 13. Advertising Techniques.

Vocabulary: peer approval, pester power, sex appeal, rebel, endorsement, infomercial, sponsorship, convince, generate response.

Grammar: relative clauses.

Practical Skills: making a summary of a text.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. Покупці та персонал.

INFORMATIVE MODULE 3. Customers and Staff.

Topic 14. Market Segmentation.

Vocabulary: market segments, customer profile, household, income, early adopters, innovators, late majority.

Grammar: nouns.

Practical Skills: conducting a research.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 15. Customer Needs and Behaviour.

Vocabulary: hierarchy, needs, desires, self-fulfillment, customer life cycle.

Grammar: articles.

Practical Skills: classification and analysis of needs.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 16. Loyalty Programmes.

Vocabulary: disloyal, switch, maximize, retain, build relationships.

Grammar: gerunds.

Practical Skills: conducting a poll, collecting information.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 17. Motivation Marketing.

Vocabulary: recognize, reward, increase, encourage, improve, incentive schemes.

Grammar: infinitives.

Practical Skills: presenting ideas.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 18. Customer Relationship Management.

Vocabulary: one-to-one marketing, create relationships, implement, identify, differentiate, customize, treat, ensure, respond, provide, resolve, concern.

Grammar: infinitives and gerunds: revision.

Practical Skills: preparing tips for better CRM.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 19. Agencies and Clients.

Vocabulary: up-and-comer, compelling, mutual, be on the lookout.

Grammar: verb patterns.

Practical Skills: writing tips with Dos and Don'ts.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4. Ціна та місце.

INFORMATIVE MODULE 4. Price and Place.

Topic 20. The Marketing Budget.

Vocabulary: justify, modify approve, approach, competitive parity, be over and under budget.

Grammar: collectives.

Practical Skills: explaining approaches.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 21. Pricing Strategies.

Vocabulary: premium, penetration, economy, skimming, captive.

Grammar: imperatives.

Practical Skills: writing an email. Social English.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 22. Logistics and Distribution Channels.

Vocabulary: warehouse, shipment, freight, road haulage, distribution.

Grammar: conditionals.

Practical Skills: anticipating consequences.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 23. Merchandising.

Vocabulary: increase sales, in-pack offers, freebies, gifts, licensing deals.

Grammar: conditionals.

Practical Skills: giving reasons and explaining choice.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 24. Trade Shows.

Vocabulary: exhibitions, showcase, attendees, host, stand placement.

Grammar: conditionals.

Practical Skills: designing a stand.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 25. Telemarketing.

Vocabulary: direct marketing, immediate response, feedback, cold calling, outbound telemarketing.

Grammar: modals and imperatives.

Practical Skills: writing a brief.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 26. Online Shopping and Mail Order.

Vocabulary: move the shopper through the sales process, order online, mail order, placing an order.

Grammar: modals.

Practical Skills: comparing online retailers.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 27. Personal Selling.

Vocabulary: sales representative, sales call, personal selling, convert leads, signed deals.

Grammar: modals.

Practical Skills: preparing a sales kit.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

COURSE I. TERM II

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 5. Реклама та просування товару на ринку.

INFORMATIVE MODULE 5. Publicity and Promotion.

Topic 28. Above, Below and Through the Line.

Vocabulary: ATL, commission, advertising brief, BLT tactics, TLT, full services.

Grammar: indirect statements.

Practical Skills: describing and analyzing promotions.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 29. Media Strategy.

Vocabulary: communication objectives, media mix, touch points, media planning.

Grammar: indirect statements.

Practical Skills: organizing an award event.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 30. TV and Radio Advertising.

Vocabulary: catchy jingle, slogan, indent, interactive ad, viewer, audience profile.

Grammar: indirect questions.

Practical Skills: conducting an observation.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 31. Outdoor Advertising.

Vocabulary: OOH advertising, billboards, street furniture, ambient media.

Grammar: indirect questions.

Practical Skills: describing a poster.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 32. The Press.

Vocabulary: dailies, tabloids, broadsheets, magazines, advertising space, advertising rates, layout, guidelines, marketing collateral, graphic chain, typesetting.

Grammar: gerunds and participles.

Practical Skills: describing ad formats, analysing a printed document effectiveness.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 33. Branded Content.

Vocabulary: entertainment property, media fragmentation, airtime, off-air events, user-generated content.

Grammar: impersonal sentences.

Practical Skills: writing a speech.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 34. The Internet.

Vocabulary: pop-ups, microsites, rich media formats, search engines, SEM.

Grammar: participle clauses.

Practical Skills: making conclusions.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 35. Buzz Marketing.

Vocabulary: word of mouth, testimonials, stealth marketing, electronic buzz.

Grammar: participle clauses.

Practical Skills: stating arguments for and against.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 6. Зв'язки з громадськістю.

INFORMATIVE MODULE 6. Public Relations.

Topic 36. Corporate Communications.

Vocabulary: reputation, values, identity, mission statement, media relations, financial communications.

Grammar: prepositions.

Practical Skills: writing a mission statement.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 37. Public Relations and Publicity.

Vocabulary: maintain goodwill, public affairs, media briefing, forming a favorable view, adding credibility, gaining attention, spreading rumours.

Grammar: narrative tenses.

Practical Skills: stating reasons to support a view, writing a critical review.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 38. Event and Sport Sponsorships.

Vocabulary: associating a brand with, effective targeting, risk factors, sponsorship spending.

Grammar: narrative tenses.

Practical Skills: discussing and reasoning.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 39. Crisis Communication.

Vocabulary: managing the crisis, tackling the problem, going public, making statements.

Grammar: adjectives.

Practical Skills: writing a crisis communication plan.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 40. Corporate Blogging.

Vocabulary: blogosphere, posting, linking, outbound blogs, blogroll.

Grammar: adverbs.

Practical Skills: writing a reply to a comment.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

6. Контроль навчальних досягнень

6.1. Система оцінювання навчальних досягнень студентів

Вид діяльності студента	Максимальна к-сть балів за одиницю	Семестр 1								Семестр 2			
		Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3		Модуль 4		Модуль 5		Модуль 6	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів
Відвідування лекцій	1												
Відвідування семінарських занять	1												
Відвідування практичних занять	1	9	9	10	10	9	9	10	10	10	10	8	8
Робота на семінарському занятті	10												
Робота на практичному занятті	10	9	90	10	100	9	90	10	100	10	100	8	80
Лабораторна робота (в тому числі допуск, виконання, захист)	10												
Виконання завдань для самостійної роботи	5	3	15	3	15	3	15	3	15	3	15	4	20
Виконання модульної роботи	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25
Разом	-	-	139	-	150	-	139	-	150	-	150	-	136
Разом за семестр		578								286			
Розрахунок коефіцієнта:		$578/100=5,78$ K=5,78								$286/100=2,86$ K=2,86			

6.2. Завдання для самостійної роботи та критерії її оцінювання.

I семестр

N з/п	Назва теми	Кількість годин	Кількість балів
	ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I. Marketing Basics	6	15
1	The Marketing Plan.	2	5
2	Ethics and Regulatory Issues.	2	5

3	Describing Survey Results.	2	5
	ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II. Products and Branding	6	15
4	Product and Service Types.	2	5
5	Brand Values.	2	5
6	Advertising Trends.	2	5
	ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ III. Customers and Staff	6	15
7	Consumer Behaviour.	2	5
8	CRM Technology and Privacy.	2	5
9	Advertising Agencies.	2	5
	ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ IV. Price and Place	6	15
10	Positioning Strategies.	2	5
11	Mail Order.	2	5
12	Sales Promotions and Displays.	2	5
	Разом	24	60

II семестр

N з/п	Назва теми	Кількість годин	Кількість балів
	ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ V. Publicity and Promotion	6	15
1	Printed Documents.	2	5
2	Online Advertising.	2	5
3	Street Marketing.	2	5
	ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ VI. Public Relations	8	20

4	Writing a Mission Statement.	2	5
5	Lobbying.	2	5
6	Event Sponsorship.	2	5
7	Solving Problems.	2	5
	Разом	14	35

Критерії оцінювання самостійної роботи

Бал	Критерій
5	студент засвоїв теоретичний матеріал, який винесений на самостійну роботу, застосування для оформлення результатів самостійної роботи не тільки рекомендованої, а й додаткової літератури та творчого підходу; чітке володіння понятійним апаратом, теорією; вміння використовувати їх для виконання конкретних практичних завдань, розв'язання ситуацій. Оформлення результатів самостійної роботи повинно бути логічним та послідовним.
4	студент засвоїв теоретичний матеріал з відповідної теми, який винесений на самостійну роботу, наявне вміння орієнтуватися в ньому, усвідомлене застосування знань для розв'язання практичних задач; за умови виконання всіх вимог, які передбачено для оцінки "5 балів", при наявності незначних помилок або не зовсім повних висновків за одержаними результатами. Оформлення виконаного завдання з самостійної роботи має бути послідовним.
3	студент не повністю засвоїв тему для самостійного опрацювання не досконало володіє основними поняттями та положеннями навчальної дисципліни, невпевнено орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, непереконливо відповідає, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність знань.
1-2	студент не опанував навчальний матеріал з відповідної теми для самостійного опрацювання, не знає основних понять і термінів наукової дисципліни, не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, відсутнє наукове або логічне мислення.

6.3. Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання.

Виконання модульних контрольних робіт здійснюється у вигляді письмових, тестових завдань.

Тестові завдання запропоновані у вигляді тесту множинного вибору або тесту на знаходження відповідності, де кожна правильна відповідь оцінюється в 1 бал, або у вигляді есе, в якому студенти мають висловити власну думку. Есе оцінюється у 25 балів за критеріями: граматики, лексики, логічності та послідовності.

Модульний контроль знань студентів здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу змістового модуля.

Бал	Критерії
24-25	Тест: студент виконав всі завдання правильно або з 1 помилкою. Есе: студент логічно і послідовно правильно аргументував і виклав свою точку зору, зробив до 1 лексичної та/або граматичної помилки.

20-23	Тест: студент виконав завдання, зробивши 2-5 помилок. Есе: студент висловив основну думку із запропонованої теми, зробив до 5 лексичних та/або граматичних помилок або незначні неточності стосовно логічної та послідовної побудови твору.
15-19	Тест: студент виконав завдання, допущено 6-10 помилок. Есе: студент зробив до 10 лексичних та/або граматичних помилок або побудував твір з порушенням логіки та послідовності, що приводить до його ускладненого розуміння.
10-14	Тест: студент виконав завдання, допущено 11-15 помилок. Есе: студент зробив до 15 лексичних та/або граматичних помилок або побудував твір зі значним порушенням логіки та послідовності, що приводить до його ускладненого розуміння.
5-9	Тест: студент виконав завдання, допущено 16-20 помилок. Есе: студент зробив до 20 лексичних та/або граматичних помилок або побудував твір, який складається з декількох речень, не поєднаних між собою ані логічно, ані послідовно.
0-4	Тест: студент виконав завдання, допущено 21-25 помилок або не виконав тестового завдання. Есе: студент зробив до 25 лексичних та/або граматичних помилок або не виконав завдання.

6.4. Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання. (не передбачено навчальним планом)

6.5 Орієнтовний перелік тем для семестрового контролю (не передбачено навчальним планом)

6.6 Шкала відповідності оцінок

Рейтингова оцінка	Оцінка за стобальною шкалою	Значення оцінки
A	90 – 100 балів	Відмінно – відмінний рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу з можливими незначними недоліками
B	82-89 балів	Дуже добре – достатньо високий рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу без суттєвих (грубих) помилок
C	75-81 балів	Добре – в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок
D	69-74 балів	Задовільно – посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності
E	60-68 балів	Достатньо – мінімально можливий допустимий рівень знань (умінь)
FX	35-59 балів	Незадовільно з можливістю повторного складання – незадовільний рівень знань, з можливістю повторного перескладання за умови належного самостійного доопрацювання
F	1-34 балів	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням курсу – досить низький рівень знань (умінь), що вимагає повторного вивчення дисципліни

7. Навчально-методична картка

I семестр

Разом: 120 год., практичні заняття – 76 год., самостійна робота – 24 год., модульний контроль – 8 год., семестровий контроль – 12 год.

Модулі	Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2	Змістовий модуль 3	Змістовий модуль 4
Назва модуля	Marketing Basics	Products and Branding	Customers and Staff	Price and Place
Кількість балів за модуль	139		150	139
Практичні	1-2 3-4 5 6 7 8-9		10 11 12-13 14 15-16 17 18-19	20 21-22 23 24-25 26-27 28
Теми практичних занять: 38- відвідування 380 – робота на практичних заняттях (всього 418 балів)	Тема 1. The Marketing Mix. SWOT Analysis (26.+206.). Тема 2. Marketing Plan and Strategy (26.+206.). Тема 3. Marketing Ethics (16.+106.). Тема 4. The Market Environment (16.+106.). Тема 5. Legal Aspects of Marketing (16.+106.). Тема 6. Research (26.+206.). Тема 7. New Product Development (16.+106.). Тема 8. Brainstorming (16.+106.). Тема 9. Service and Products. Product Life Cycles (26.+206.). Тема 10. Selling Products and Services (16.+106.). Тема 11. Branding (26.+206.). Тема 12. Advertising (16.+106.). Тема 13. Advertising Techniques (26.+206.). Тема 14. Market Segmentation (16.+106.). Тема 15. Customer Needs and Behaviour (26.+206.). Тема 16. Loyalty Programmes (16.+106.). Тема 17. Motivation Marketing (26.+206.). Тема 18. Customer Relationship Management (26.+206.). Тема 19. Agencies and Clients (16.+106.). Тема 20. The Marketing Budget (16.+106.). Тема 21. Pricing Strategies (16.+106.). Тема 22. Logistics and Distribution Channels (16.+106.). Тема 23. Merchandising (16.+106.). Тема 24. Trade Shows (26.+206.). Тема 25. Telemarketing (16.+106.). Тема 26. Online Shopping and Mail Order (16.+106.). Тема 27. Personal Selling (26.+206.).		29 30 31 32 33-34 35 36 37-38	
Самостійна робота (всього 60 балів)	Topic 2. The Marketing Plan (56). Topic 3. Ethics and Regulatory Issues (56). Topic 6. Describing Survey Results (56).	Topic 9. Product and Service Types (56). Topic 11. Brand Values (56). Topic 13. Advertising Trends (56).	Topic 15. Consumer Behaviour (56). Topic 18. CRM Technology and Privacy (56). Topic 19. Advertising Agencies (56).	Topic 21. Positioning Strategies (56). Topic 26. Mail Order (56). Topic 27. Sales Promotions and Displays (56).
Види поточного контролю (всього 100 балів)	Модульна контрольна робота 1 (25 балів)	Модульна контрольна робота 2 (25 балів)	Модульна контрольна робота 3 (25 балів)	Модульна контрольна робота 4 (25 балів)
Підсумковий контроль	Максимальна кількість балів – 578 бали K=5,78			

II семестр

Разом: 60 год., практичні заняття – 36 год., самостійна робота – 14 год., модульний контроль – 4 год., семестровий контроль – 6 год.

Модулі	Змістовий модуль 5								Змістовий модуль 6				
Назва модуля	Publicity and Promotion								Public Relations				
Кількість балів за модуль	150								133				
Практичні	39	40	41	42-43	44	45	46-47	48	49	50-51	52-53	54	55-56
Теми практичних занять: 18 – відвідування 180 – робота на практичних заняттях (всього 198 балів)	Тема 28. Above, Below and Through the Line (16.+106.)	Тема 29. Media Strategy (16.+106.)	Тема 30. TV and Radio (16.+106.)	Тема 31. Outdoor Advertising (26.+206.)	Тема 32. The Press (16.+106.)	Тема 33. Branded Content (16.+106.)	Тема 34. The Internet (26.+206.)	Тема 35. Buzz Marketing (16.+106.)	Тема 36. Corporate Communications (16.+106.)	Тема 37. Public Relations and Publicity (26.+26.)	Тема 38. Event and Sport Sponsorships (26.+206.)	Тема 39. Crisis Communication (16.+106.)	Тема 40. Corporate Blogging (26.+206.)
Самостійна робота (всього 35 балів)	Topic 32. Printed Documents (56). Topic 34. Online Advertising (56). Topic 35. Street Marketing (56).								Topic 36. Writing a Mission Statement (56). Topic 37. Lobbying (56). Topic 38. Event Sponsorship (56). Topic 39. Solving Problems (56).				
Види поточного контролю (всього 50 балів)	Модульна контрольна робота 5 (25 балів)								Модульна контрольна робота 6 (25 балів)				
Підсумковий контроль	Максимальна кількість балів – 283 бали К=2,83												

8. Рекомендовані джерела

Основна (базова)

1. Gore, S. (2007). English for Marketing and Advertising. Oxford, 71 p.
2. Громова, Н. М.(2018).Professional Reading and Vocabulary. Advertising and Public Relations: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ. ун-т ім. Б. Грінченка: 180.
3. Farrall, C. & Lindsley, M. (2008). Professional English in Use Marketing. Cambridge University Press: 144.
4. Sweeney, S. (2002). Test your professional English. Marketing. Pearson Education Limited: 57.

Додаткова

1. Ivanovic, A. & Collin, P. H. (2003). Dictionary of marketing. Bloomsbury: 305.
2. Mckeown, A. & Wright, R. (2011). Professional English in Use: Management. Cambridge University Press, Cambridge, 120 p.
3. O’Driscoll, N. (2010). Market Leader: Business English. Pearson Education Limited, London, 96 p.

9. Додаткові ресурси

1. www.Englishtips.org
2. British Council. <http://www.britishcouncil.org/>
3. Cambridge University Press. <http://www.cup.cam.ac.uk/>
4. Collins Cobuild. <http://www.cobuild.collins.co.uk/>
5. Dave’s ESL Café. <http://www.pacificnet.net/~sperling/eslcafe.html>
6. Distance education software. <http://www.anriintern.com/>
7. ENGLISHTOWN online school <http://www.englishtown.com/>
8. ESL lab. <http://www.esl-lab.com/>
9. ESL Home Page. <http://www.lang.uiuc.edu/r-li5/esl>
10. ESL Magazine. <http://www.eslmag.com/>
11. Express Publishing <http://www.express-publishing.com/>
12. Heinemann. <http://www.helt.co.uk/>
13. Internet TESL Magazine. <http://www.aitech.ac.jp/~iteslj/>
14. Longman. <http://www.longman.co.uk/>
15. Prentice Hall. <http://www.phregents.com/>
16. Ted Power Home Page. <http://www.btinternet.com/~ted.power/index.html>