

	<p><b>СИЛАБУС</b>  <b>НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b>  <b>«ІНОЗЕМНА МОВА»</b></p> <p><b>Рівень вищої освіти: Перший (бакалаврський)</b>  <b>Спеціальність: <u>075 Маркетинг</u></b>  <b>Рік навчання: <u>2-й</u>, семестр <u>3, 4-й</u></b>  <b>Кількість кредитів ECTS: <u>4 кредити</u></b>  <b>Назва кафедри: <u>української та іноземних мов</u></b>  <b>Мова викладання: <u>англійська</u></b></p>
<b>Лектор курсу</b>	<b>д. п. н., доцент Кравець Руслан Андрійович</b>
<b>Контактна інформація лектора (e-mail)</b>	<b><a href="mailto:kravets@vsau.vin.ua">kravets@vsau.vin.ua</a></b>

### **ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

«Іноземна мова» є обов'язковою компонентою ОПП.

Загальний обсяг дисципліни 120 год.: практичні заняття – 56 год., самостійна робота – 64 год.

Формат проведення: практичні заняття.

Підсумковий контроль – іспит.

### **ПРЕРЕКВІЗИТИ І ПОСТРЕКВІЗИТИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

При вивченні даної дисципліни використовуються знання, отримані з таких дисциплін: українська мова та етнокультурологія, етика бізнесу та управління.

Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні таких дисциплін: менеджмент і адміністрування, дослідження ринків (в т. ч. інфраструктура ринку), маркетингова комунікаційна політика.

# **ХАРАКТЕРИСТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

## **Призначення навчальної дисципліни**

Навчальна дисципліна «Іноземна мова» спрямована на формування здатності здобувачів використовувати знання іноземної мови в галузі маркетингової діяльності та навчальному процесі, що передбачає застосування певних теорій та методів вивчення іноземної мови і характеризується комплексністю. Формування іншомовної комунікативної особистості передбачає не лише адекватний рівень розвитку загальних компетенцій, пов'язаних з успішною навчальною діяльністю, але й також володіння системою знань, умінь і навичок соціально-культурного характеру, які визначають мовленнєву поведінку особистості у кожній конкретній ситуації професійного спілкування.

## **Мета вивчення навчальної дисципліни**

Мета вивчення навчальної дисципліни – досягнення належного рівня знань, навичок і вмінь, який забезпечує необхідну для студентів комунікативну самостійність у сферах професійного, академічного й ситуативно-побутового спілкування в усній та письмовій формах.

## **Завдання вивчення дисципліни**

При вивченні дисципліни здобувач має опанувати: *теоретичну підготовку*, яка полягає в розширенні словникового запасу студентів, закріпленні знань з граматики; оволодінні правильною вимовою фахових термінів; навчанні студентів будувати речення з усіма існуючими в іноземній мові граматичними структурами, розуміти зміст і оригінальність професійно-орієнтованого аутентичного тексту; вивченні мовленнєвих зразків, які є характерними для діалогічного й монологічного мовлення; *практичну підготовку*, що передбачає формування вміння студентів будувати самостійні висловлювання іноземною мовою в правильному граматичному й інтонаційному оформленні, вести бесіду на будь-яку з пройдених тем, висловлювати своє враження, думку, робити повідомлення, готувати доповіді, презентації (згідно з тематикою занять).

У результаті вивчення курсу здобувачі вищої освіти повинні вміти самостійно виявляти: толерантність, відповідальність, високий рівень культури на основі здатності розуміння інших, гнучкості мовних і немовних засобів, некатегоріальних суджень, уміння позитивно взаємодіяти з представниками інших культур у контексті діалогу культур. Завданнями дисципліни, що забезпечують досягнення поставленої мети, є набуття та розвиток відповідних знань і вмінь.

*Інтегральна компетентність (ІК):*

Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

*Загальні компетентності (ЗК):*

ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК 10. Здатність спілкуватися іноземною мовою

ЗК 13. Здатність працювати в міжнародному контексті.

*Спеціальні (фахові) компетентності (СК):*

СК 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.

*Програмні результати навчання (Р):*

Р 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Вивчення даної дисципліни формує у здобувачів освіти соціальні навички (softskills): комунікативність (реалізується через: метод роботи в групах, метод самопрезентації), робота в команді (реалізується через: метод проєктів), лідерські навички (реалізується через: робота в групах, метод проєктів, метод самопрезентації).

### План вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Назва теми	Форми організації навчання та кількість годин	Самостійна робота, кількість годин
		Практичні заняття	
1	Historical Development of Public Administration	2	2
2	Importance of Public Administration	2	2
3	Understanding Marketing Management	2	2
4	Office Supplies and Its Parts	2	2
5	People in the Office.	2	4
6	Annual Sales Report	2	2
7	Types of Businesses and Work	2	2
8	Effective Management Skills	2	2
9	Cultivating Corporate Cultures	2	2
10	Changes in Value and Bank Accounts	2	2
11	Corporate Governance	2	2
12	Motivating Staff	2	4
13	Business in Different Cultures	2	2
14	Getting the job and Hiring New Employees	2	2
15	Team Building and Corporate Ladder	2	2
16	Organisation of Meetings and Arrangement of Appointments	2	2
17	Evolution and Development of Management Theories	2	4
18	Scientific Management and Bureaucratic Management	2	2
19	Humanistic Management and Current Developments in Management Practices	2	2
20	Groups, Teams, and Teamwork	2	2
21	Globalisation and Business	2	2
22	Good Leadership and Its Varieties	2	2
23	Importance of Motivation	2	2
24	Typical Business Communication and Barriers to Effective Communication	2	4
25	Organising Human Resources	2	2
26	Styles of Decision Making	2	2
27	The Individual and the Organisation	2	2
28	Job Performance and Job Fitness	2	2
	<b>Разом:</b>	56	64

### **Самостійна робота здобувача вищої освіти**

Самостійна робота студента організовується шляхом видачі індивідуального переліку питань і практичних завдань з кожної теми, які не виносяться на аудиторне опрацювання та виконання індивідуального творчого завдання (презентації).

Виконання здобувачем самостійної роботи передбачає, за необхідності, отримання консультацій з викладачем. Навчальний матеріал навчальної дисципліни, передбачений робочою програмою освітньої компоненти для засвоєння здобувачем у процесі самостійної роботи, виноситься на поточний і підсумковий контроль поряд з навчальним матеріалом, який опрацьовувався під час аудиторних занять. Організація самостійної роботи здобувачів передбачає: планування обсягу, змісту, завдань, форм і методів контролю самостійної роботи, розробку навчально-методичного забезпечення; виконання здобувачем запланованої самостійної роботи; контроль та оцінювання результатів, їх систематизацію, оцінювання ефективності виконання здобувачем самостійної роботи.

Індивідуальні завдання здобувач виконує самостійно. Під час роботи над індивідуальними завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності. Презентації та виступи мають бути авторськими та оригінальними.

У випадку реалізації індивідуальної освітньої траєкторії здобувача заняття можуть проводитись за індивідуальним графіком.

## Види самостійної роботи

№	Вид самостійної роботи	Години	Терміни виконання	Форма та метод контролю
1.	Підготовка до практичних занять	20	щотижнево	Усне та письмове опитування, тестовий контроль, обговорення проблемних питань, вирішення комунікативних завдань
2.	Підготовка самостійних питань з тематики дисципліни	20	щотижнево	Усне та письмове опитування, обговорення проблемних питань
3.	Індивідуальні творчі завдання (виконання гугл-презентації, презентації за заданою проблемною тематикою, дослідницькі проекти)	14	1 раз	Спостереження за виконанням, обговорення, оцінка презентації та доповіді
4.	Підготовка до контрольних заходів	10	2 рази	Усне та письмове опитування, тестування у системі СОКРАТ і MOODLE
<b>Разом</b>		<b>64</b>		

## Список основної та додаткової літератури

### Основні джерела інформації

1. Bouckaert G., Jann W. European Perspectives for Public Administration: The Way Forward. Leuven: Leuven University Press, 2020. 468 p.
2. Burgess Ch. The New Marketing: How to Win in the Digital Age. New York: SAGE Publications Ltd, 2020. 288 p.
3. Chohan U.W. Reimagining Public Managers Delivering Public Value. London: Routledge, 2020. 152 p.
4. DiGiacomo M. The English Grammar Workbook for Adults: A Self-Study Guide to Improve Functional Writing. Emeryville: Rockridge Press, 2020. 208 p.
5. Godin S. This is Marketing. You Can't Be Seen Until You Learn To See. London: Penguin, 2019. 288 p.
6. Graupp P., Steward S., Parsons B. Creating an Effective Management System: Integrating Policy Deployment, TWI, and Kata. New York: Productivity Press, 2019. 208 p.
7. Hall S. B2B Digital Marketing Strategy: How to Use New Frameworks and Models to Achieve Growth. London, Kogan Page, 2020. 352 p.

8. Jain S.K. Basic Concepts of English Grammar: Grammar is easy to learn. Chennai: Notion Press Media Pvt Ltd, 2020. 344 p.
9. Kern J. The Infographic Guide to Grammar: A Visual Reference for Everything You Need to Know. Avon: Adams Media, 2020. 128 p.
10. Mazur S. Public Administration in Central Europe. London: Routledge, 2020. 314 p.
11. McCormick J. The First-Time Manager. Edmonton: AMACOM, 2018. 306 p.
12. Nair V. Easy English Grammar. Chennai: Notion Press Media Pvt Ltd, 2020. 308 p.
13. Osborne S.P. Public Service Logic: Creating Value for Public Service Users, Citizens, and Society Through Public Service Delivery London: Routledge, 2020. 204 p.
14. Scott D.M. The New Rules of Marketing and PR: How to Use Content Marketing, Podcasting, Social Media, AI, Live Video, and Newsjacking to Reach Buyers Directly. New Jersey: Wiley, 2020. 448 p.

#### **Додаткові джерела інформації**

1. Brown B. Dare to Lead: Brave Work. Tough Conversations. Whole Hearts. New York: Random House, 2018. 320 p.
2. Fournier C. The Manager's Path: A Guide for Tech Leaders Navigating Growth and Change. Newton: O'Reilly Media, 2017. 246 p.
3. Gildner G. Becoming A Digital Marketer: Gaining the Hard & Soft Skills for a Tech-Driven Marketing Career. Nevada: Tallinn: Baltika Press, 2019. 288 p.
4. Grove A.S. High Output Management. New York: Vintage, 2018. 261 p.
5. Kingsnorth S. Digital Marketing Strategy: An Integrated Approach to Online Marketing. London: Kogan Page, 2020. 415 p.
6. Marquet L.D. Leadership Is Language: The Hidden Power of What You Say--and What You Don't. Brentford: Portfolio, 2020. 352 p.
7. Porter M., Nohria N. HBR's 10 Must Reads 2020: The Definitive Management Ideas of the Year from Harvard Business Review. Brighton: Harvard Business Review Press, 2019. 224 p.

8. Rumelt R. Good Strategy Bad Strategy: The Difference and Why It Matters. Redfern: Currency, 2021. 336 p.

9. Sweeney B. Digital Marketing QuickStart Guide: The Simplified Beginner's Guide to Developing a Scalable Online Strategy, Finding Your Customers, and Profitably Growing Your Business. New York: ClydeBank Media LLC, 2022. 447 p.

10. Zhuo J. The Making of a Manager: What to Do When Everyone Looks to You. Brentford: Portfolio, 2019. 288 p.

### **Інформаційні ресурси**

1. Методичні розробки (внутрішній сайт ВНАУ). URL: <http://socrates.vsau.org/repository/index.php?lang=uk>.

2. Тестові завдання з іноземної мови (внутрішній сайт ВНАУ). URL: <http://socrates.vsau.org/index.php/ua/pochatok-roboty-7>.

3. Encyclopedia Britannica. URL: <https://www.britannica.com>.

4. English for Specific Purpose (ESP). URL: <https://www.careerpaths-esp.com/management1>.

5. English Online: 100% teacher-led course. URL: <https://learnenglish.britishcouncil.org>.

6. Indeed Careers and Employment. URL: <https://www.indeed.com/cmp/Indeed>.

### **Контроль і оцінка результатів навчання**

Розподіл балів між формами організації навчального процесу і видами контрольних заходів: поточний контроль – загальна відповідність заявленим компетентностям за результатами практичних занять і самостійної роботи – 50 балів (усний контроль: опитування, бесіди, доповіді, повідомлення на задану тему тощо, індивідуальні завдання, розв'язування ситуаційних вправ тощо); рубіжний контроль (колоквіум у формі тестування) – 10 балів; за показниками наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та



студентської активності – 10 балів, підсумковий контроль, (іспит в усній або тестовій формі) – 30 балів. Разом: 100 балів. Якщо здобувач протягом семестру за підсумками поточного та рубіжного контролів набрав (отримав) менше половини максимальної оцінки з навчальної дисципліни (менше 35 балів), то він до іспиту не допускається. Крім того, обов'язковим при мінімальній кількості балів за підсумками поточного та рубіжного контролів є виконання студентом додаткового завдання з метою добору балів для допущення до підсумкового контролю.

### **Розподіл балів за видами навчальної діяльності**

	<b>Вид навчальної діяльності</b>	<b>Бали</b>
<b>Атестація 1</b>		
1.	Участь у роботі на практичних заняттях	5
2.	Виконання самостійної роботи	5
3.	Рубіжний контроль	5
	<b>Усього за атестацію 1</b>	<b>15</b>
<b>Атестація 2</b>		
4.	Участь у роботі на практичних заняттях	5
5.	Виконання самостійної роботи	5
6.	Рубіжний контроль	5
	<b>Усього за атестацію 2</b>	<b>15</b>
<b>Атестація 3</b>		
7.	Участь у роботі на практичних заняттях	5
8.	Виконання самостійної роботи	5
9.	Рубіжний контроль	5
	<b>Усього за атестацію 3</b>	<b>15</b>
<b>Атестація 4</b>		
10.	Участь у роботі на практичних заняттях	5
11.	Виконання самостійної роботи	5
12.	Рубіжний контроль	5
	<b>Усього за атестацію 3</b>	<b>15</b>
	Індивідуальні та групові творчі завдання (виконання презентації, дослідницького проекту, виступ на науково-практичній конференції)	<b>10</b>
	<b>Підсумкове тестування (екзамен)</b>	<b>30</b>
	<b>Разом</b>	<b>100</b>

### Шкала оцінки знань здобувача

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
75-81	C	
66-74	D	
60-65	E	задовільно
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Програма навчальної дисципліни передбачає врахування результатів неформальної та інформальної освіти при наявності підтверджуючих документів як окремі кредити вивчення навчальних дисциплін.

### Критерії поточного оцінювання знань здобувачів вищої освіти

Участь у дискусіях на практичних заняттях, виконання контрольних робіт, індивідуальні та групові творчі завдання, тестування	Критерії оцінювання
90-100%	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
73-89%	Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обгрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини й аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.
55-72%	В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обгрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.

35-54%	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
15-34%	Частково володіє навчальним матеріалом, не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання.
0-15%	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань і практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.