

Київський університет імені Бориса Грінченка

Факультет права та міжнародних відносин

Кафедра іноземних мов

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор з науково-методичної
та навчальної роботи



О.Б.Жильцов

“ 01 ” 09 2020 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 – 2020

Розробники: Громова Наталія Михайлівна, кандидат психологічних наук, доцент кафедри іноземних мов Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка.

Викладачі:

Гурина Наталія Вікторівна, викладач кафедри іноземних мов Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка.

Качур Ірина Ігорівна, викладач кафедри іноземних мов Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка.

Мовчан Дарина Русланівна, викладач кафедри іноземних мов Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка.

Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри іноземних мов
Протокол № 11 від 26 серпня 2020 р.

Завідувач кафедри



(Д.В. Ольшанський)

Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми
061.00.02 "Реклама і зв'язки з громадськістю"

_____._____.20__р.

Гарант освітньої програми



(М.М. Нетреба)

Робочу програму перевірено

_____._____.20__р.



Заступник декана

(А.Ю. Нашнісець-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 № ____

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 (3/3)	
Обсяг кредитів	3	3
Обсяг годин, в тому числі:	90	90
Аудиторні	76	72
Модульний контроль	6	4
Семестровий контроль	8	14
Самостійна робота	0	0
Форма семестрового контролю	залік	іспит
Особливі умови	розподіл на підгрупи	

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Загальна мета курсу – навчити студентів спілкуватись англійською мовою в межах визначеної тематики, сформувати навички і вміння з усіх видів мовленнєвої діяльності, поглибити вже набуті знання з англійської мови для їхнього подальшого удосконалення з урахуванням професійного напрямку студентів, потреб та інтересів. Поряд з цим, навчання іноземної мови у вищому закладі освіти має забезпечити реалізацію практичних, освітніх, розвивальних та виховних цілей.

Практична мета навчання полягає в тому, щоб навчити студентів спілкуватися англійською мовою в усній та письмовій формах, що забезпечать уміння ефективно і гнучко

використовувати іноземну мову в різноманітних ситуаціях соціального, навчально-академічного та професійного спілкування.

Професійна мета: формувати у студентів здатність застосовувати знання зі сфери соціальних комунікацій у своїй професійній діяльності, створювати інформаційний продукт та ефективно його просувати, а також проводити якісні та кількісні дослідження в сфері реклами та зв'язків з громадськістю.

Розвивальна мета: формувати у студентів позитивне ставлення до оволодіння як мовою, так і культурою англomовного світу.

Виховна мета: розвивати у студентів почуття самосвідомості; вміння міжособистісного спілкування, які необхідні для повноцінного функціонування як у навчальному середовищі, так і за його межами, що сприяє формуванню їх світогляду та ціннісних орієнтацій, розвитку мислення, пам'яті, уяви.

Найважливішими лінгво-дидактичними принципами програми є:

- взаємозв'язок і взаємозалежність мовленнєвої діяльності;
- опора на наочність;
- стимулювання самостійної роботи студентів;
- функціонально-тематичний відбір навчальних матеріалів;
- переважна роль тестових завдань.

Завдання дисципліни передбачають такі процеси:

- розвивати *інтегральну компетентність*: здатність виконувати складні спеціалізовані завдання в галузі журналістики, що передбачає застосування положень і методів соціально-комунікаційних та інших наук і характеризується невизначеністю умов щодо забезпечення ефективності комунікаційної діяльності;
ЗК01. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.
ЗК04. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел;
ЗК12. Здатність спілкуватися іноземною мовою
- розвивати *загальні компетентності* такі, як:
СК02. Здатність формувати інформаційний контент.

2. Результати навчання за дисципліною

Навчання за дисципліною спрямоване на отримання таких *програмних результатів за ОПП 061.00.02 «Реклама і зв'язки з громадськістю», освітнього рівня першого «бакалаврського»:*

ПРН-01. Пояснювати свої виробничі дії та операції на основі отриманих знань

ПРН-04. Виконувати пошук, оброблення та аналіз інформації з різних джерел

ПРН-12. Вільно спілкуватися з професійних питань, включаючи усну, письмову та електронну комунікацію, іноземною мовою

ПРН-14. Генерувати інформаційний контент за заданою темою з використанням доступних, а також обов'язкових джерел інформації.

По завершенню вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

- ефективно і гнучко використовувати англійську мову в різноманітних ситуаціях соціального, навчально-академічного та професійного спілкування;
- володіти всіма чотирма видами мовленнєвої діяльності на відповідному рівні у різноманітних ситуаціях мовлення;
- засвоїти розуміти різноманітні складні тексти великого обсягу і розкривати імпліцитну інформацію, що міститься в них;
- висловлюватися вільно і спонтанно, не відчуючи 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;

- використовувати соціокультурні знання і вміння в іншомовній комунікації;
- застосовувати культурологічну інформацію у професійній діяльності;
- оцінювати й аналізувати власний навчальний досвід та удосконалювати свої навчальні стратегії;
- здійснювати самостійні наукові пошуки та експериментальні дослідження;
- удосконалювати мовленнєву підготовку шляхом використання автентичних англомовних матеріалів;

3. 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						
Тема 1. The Marketing Mix	4			4		
Тема 2. SWOT Analysis	2			2		
Тема 3. Marketing Strategy and the Marketing Plan	4			4		
Тема 4. Marketing Ethics	2			2		
Тема 5. The Market Environment	2			2		
Тема 6. Legal Aspects of Marketing	4			4		
Тема 7. Research	2			2		
Тема 8. Describing Survey Results	4			4		
Модульний контроль	2					
Разом	26			24		
Змістовий модуль 2. Products and Branding						
Тема 9. New Product Development	2			2		
Тема 10. Brainstorming	2			2		
Тема 11. Product and Service Types	2			2		
Тема 12. Product Life Cycles	2			2		

Тема 13. Selling Products and Services	2			2		
Тема 14. Branding	4			4		
Тема 15. Brand Values	2			2		
Тема 16. Advertising	2			2		
Тема 17. Advertising Techniques	4			4		
Тема 18. Advertising Trends	4			4		
Модульний контроль	2					
Разом	28			26		
Змістовий модуль 3. Customers and Staff						
Тема 19. Market Segmentation	4			4		
Тема 20. Customer Needs and Behavior	4			4		
Тема 21. Loyalty Programs	2			2		
Тема 22. Motivation Marketing	4			4		
Тема 23. Customer Relationship Management	8			4		
Тема 24. Relationship Strategies	2			2		
Тема 25. Ethics and Regulatory Issues	4			4		
Тема 26. Agencies and Clients	2			2		
Модульний контроль	2					
Разом	28			26		
Підготовка та проходження контрольних заходів	8					
Разом за 1 семестр	90			76		
СЕМЕСТР 2						
Змістовий модуль 4. Price and Place						
Тема 27. The Marketing Budget	2			2		
Тема 28. Pricing Strategies	2			2		
Тема 29. Logistics and the Distribution Chains	2			2		

Тема 30. Merchandising	2			2		
Тема 31. Trade Shows	4			4		
Тема 32. Telemarketing	2			2		
Тема 33. Online Shopping and Mail Order	4			4		
Тема 34. Personal Selling	4			4		
Разом	22			22		
Змістовий модуль 5. Publicity and Promotion						
Тема 35. Above, Below and Through the Line	2			2		
Тема 36. Media Strategy	2			2		
Тема 37. TV and Radio	2			2		
Тема 38. Outdoor Advertising	4			4		
Тема 39. The Press	2			2		
Тема 40. Printed Documents	4			4		
Тема 41. Branded Content	2			2		
Тема 42. The Internet	4			4		
Тема 43. Buzz Marketing	2			2		
Модульний контроль	2					
Разом	26			24		
Змістовий модуль 6. Public Relations						
Тема 44. Corporate Communications	4			4		
Тема 45. Public Relations and Lobbying	4			4		
Тема 46. Public Relations and Publicity	6			6		
Тема 47. Event and Sport Sponsorships	4			4		
Тема 48. Crisis Communication	4			4		
Тема 49. Corporate Blogging	4			4		
Модульний контроль	2					
Разом	28			26		

Підготовка та проходження контрольних заходів	14					
Разом за 2 семестр	90			72		
Усього	180			148		

4. Програма навчальної дисципліни

COURSE I. TERM I

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Основи маркетингу.

INFORMATIVE MODULE 1. Marketing Basics.

Topic 1. The Marketing Mix.

Vocabulary: product, promotion, place, people, physical presence, process, physical evidence.

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. SWOT Analysis.

Vocabulary: strengths, weaknesses, opportunities, threats.

Grammar: present tenses: perfect simple and perfect continuous.

Practical Skills: making arrangements on the phone.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 3. Marketing Strategy and the Marketing Plan.

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

Grammar: present tenses: revision.

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 4. 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 5. The Market Environment.

Vocabulary: micro environment, 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 6. 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 7. Research.

Vocabulary: customer research, behavior patterns, desk research, field research.

Grammar: past tenses: revision.

Practical Skills: describing intellectual property protection.

Professional English: planning a research.

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

Topic 8. Describing Survey Results.

Vocabulary: figures, findings, trends, changes, graphs.

Grammar: past tenses: revision.

Practical Skills: making graphs and describing results.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Продукція та маркування.

INFORMATIVE MODULE 2. Products and Branding.

Topic 9. New Product Development.

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

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 10. Brainstorming.

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

Grammar: verb patterns.

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 11. Product and Service Types.

Vocabulary: raw materials, logical grouping, convenience, fast moving consumer goods, durable.

Grammar: future tenses.

Practical Skills: data analysis.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 12. Product Life Cycles.

Vocabulary: 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 13. 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 14. Branding.

Vocabulary: differentiation, competitive set, range of products, promise, vision.

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 15. Brand Values.

Vocabulary: knowledgeable, respected, customer satisfaction, caring, inspirational.

Grammar: adjectives.

Practical Skills: making assumptions.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 16. Advertising.

Vocabulary: reminder advertising, institutional advertising, blind tests.

Grammar: modals.

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 17. Advertising Techniques.

Vocabulary: peer approval, pester power, sex appeal, rebel.

Grammar: relative clauses.

Practical Skills: analyzing a text.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 18. Advertising Trends.

Vocabulary: endorsement, informercial, sponsorship, convince, generate response.

Grammar: modals.

Practical Skills: making a summary of the 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 19. 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 20. Customer Needs and Behavior.

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 21. Loyalty Programmes.

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

Grammar: relative clauses.

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 22. Motivation Marketing.

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

Grammar: gerunds.

Practical Skills: presenting ideas.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 23. Customer Relationship Management.

Vocabulary: one-to-one marketing, create relationships, implement, identify, differentiate, customize.

Grammar: infinitives.

Practical Skills: asking dialogical questions to the text.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 24. Relationship Strategies.

Vocabulary: treat, ensure, respond, provide, resolve, concern.

Grammar: infinitives.

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 25. Ethics and Regulatory Issues.

Vocabulary: puffery, deception, exaggeration, overhype, expectation, create image.

Grammar: infinitives and gerunds: revision.

Practical Skills: delivering a report.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 26. Agencies and Clients.

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

Grammar: imperatives.

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].

COURSE I. TERM II

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4. Ціна та місце.

INFORMATIVE MODULE 4. Price and Place.

Topic 27. The Marketing Budget.

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

Grammar: conditionals.

Practical Skills: explaining approaches.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 28. Pricing Strategies.

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

Grammar: conditionals.

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 29. Logistics and the Distribution Chains.

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 30. Merchandising.

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

Grammar: prepositions.

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 31. Trade Shows.

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

Grammar: modals and imperatives.

Practical Skills: designing a stand.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 32. Telemarketing.

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

Grammar: prepositions.

Practical Skills: writing a brief.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 33. 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 34. Personal Selling.

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

Grammar: collectives.

Practical Skills: preparing a sales kit.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 5. Реклама та просування товару на ринку.

INFORMATIVE MODULE 5. Publicity and Promotion.

Topic 35. 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 36. Media Strategy.

Vocabulary: communication objectives, media mix, touchpoints, 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 37. TV and Radio.

Vocabulary: catchy jingle, slogan, ident, 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 38. 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 39. The Press.**Vocabulary:** dailies, tabloids, broadsheets, magazines, advertising space, advertising rates.**Grammar:** gerunds and participles.**Practical Skills:** describing ad formats.**Professional English:** reading and discussing newspaper articles.**Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].****Topic 40. Printed Documents.****Vocabulary:** layout, guidelines, marketing collateral, graphic chain, typesetting.**Grammar:** gerunds and participles.**Practical Skills:** analyzing a printed document effectiveness.**Professional English:** reading and discussing newspaper articles.**Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].****Topic 41. 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 42. The Internet.****Vocabulary:** pop-ups, microsites, rich media formats, search engines, SEM.**Grammar:** impersonal sentences.**Practical Skills:** making conclusions.**Professional English:** reading and discussing newspaper articles.**Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].****Topic 43. Buzz Marketing.****Vocabulary:** word of mouth, testimonials, stealth marketing, electronic buzz..**Grammar:** prepositions.**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 44. Corporate Communications.****Vocabulary:** reputation, values, identity, mission statement, media relations, financial communications.**Grammar:** adverbs.**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 45. Public Relations and Lobbying.****Vocabulary:** maintain goodwill, public affairs, media briefing.**Grammar:** infinitives.**Practical Skills:** stating reasons to support a view.**Professional English:** reading and discussing newspaper articles.**Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].****Topic 46. Public Relations and Publicity.****Vocabulary:** forming a favorable view, adding credibility, gaining attention, spreading rumours.**Grammar:** narrative tenses.**Practical Skills:** writing a critical review.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

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

Topic 47. 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 48. Crisis Communication.

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

Grammar: narrative tenses.

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 49. Corporate Blogging.

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

Grammar: narrative tenses.

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].

5. Контроль навчальних досягнень

6.1. Система оцінювання навчальних досягнень студентів

1 семестр

Вид діяльності студента	Максимальна кількість балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів
Відвідування лекцій							
Відвідування семінарських занять							
Відвідування практичних занять	1	12	12	13	13	13	13
Робота на семінарському занятті	10						
Робота на практичному занятті	10	12	120	13	130	13	130
Лабораторна робота (в тому числі допуск, виконання, захист)	10						
Виконання завдань для самостійної роботи	5						
Виконання модульної роботи	25	1	25	1	25	1	25

Виконання ІНДЗ	30						
	Разом	-	157	-	168	-	168
Максимальна кількість балів: 493							
Розрахунок коефіцієнта: 0,2							

2 семестр

Вид діяльності студента	Максимальна к-сть	Модуль 4		Модуль 5		Модуль 6	
		кількість одиниць	максимальн а кількість	кількість одиниць	максимальн а кількість	кількість одиниць	максимальн а кількість
Відвідування лекцій	1						
Відвідування семінарських занять	1						
Відвідування практичних занять	1	11	11	12	12	13	13
Робота на семінарському занятті	10						
Робота на практичному занятті	10	11	110	12	120	13	130
Лабораторна робота (в тому числі допуск, виконання, захист)	10						
Виконання завдань для самостійної роботи	5						
Виконання модульної роботи	25			1	25	1	25
Виконання ІНДЗ	30						
Разом		-	121	-	157	-	168
Максимальна кількість балів: 446							
Розрахунок коефіцієнта: 0,13							
Екзамен – 40 балів							

6.2. Завдання для самостійної роботи та критерії її оцінювання.

Не передбачено навчальним планом.

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.**

Навчальні досягнення студентів з дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» оцінюються за модульно-рейтинговою системою.

Семестровий контроль знань студентів у формі заліку з дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу змістових модулів: «Marketing Basics», «Products and Branding», «Customers and Staff».

Семестровий контроль знань студентів у формі екзамену з дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» здійснюється після завершення вивчення навчального

матеріалу змістових модулів: «Price and Place», «Publicity and Promotion», «Publicity and Promotion».

Екзамен складається з лексико-граматичного тесту з 20 пунктів у письмовій формі та усної відповіді студентів на питання. Тест оцінюється у 20 балів по 1 балу за кожну правильну відповідь. Усна відповідь на запитання оцінюється у 20 балів.

Бал	Критерії
16-20	Студент дає повні відповіді на запитання, робить до 4 лексичних та граматичних помилок. Мовлення логічне і послідовне.
11-15	Студент відповідає на запитання неповно, робить до 9 лексичних та граматичних помилок. Мовлення містить порушення логічності та послідовності викладення думок.
6-10	Студент погано розкриває сутність питання. Відповідь містить до 14 лексичних та граматичних помилок. Мовлення нелогічне й непослідовне.
0-5	Студент не відповідає на запитання або зовсім не розкриває сутність питання. Відповідь містить більше 14 лексичних та граматичних помилок

6.5. Орієнтовний перелік питань для семестрового контролю.

1. Make a list of recommendations for young marketing professionals in their future career.
2. Speak about the 4P's, 4 A's and 4 C's. What elements do they comprise?
3. Describe a product in terms of a marketing strategy + SWOT analysis.
4. What types of pricing strategy do you know? Speak about them and give examples.
5. What does BCG Matrix mean? Give examples of every category of items.
6. Speak about activities which sales promotion comprises. Which of them have you noticed in shops recently?
7. What would you do if you were a PR specialist to grab your audience's attention? What nontraditional PR tactics would you use?
8. What types of media would you use to advertise your product? Why?
9. Imagine that your customer is angry with your work. What would you do to solve this problem?
10. Imagine that you want to advertise your product. Select two or three advertising mediums and speak about their advantages and disadvantages.
11. Explain what AIDA means and give examples for better understanding.
12. Create an advertisement for an environmental organization. Promote their activities.
13. Speak about ethical marketing. How does it influence your purchasing decisions?
14. What attractions in Ukraine would you be able to advertise?
15. Speak about the positive and negative effects of PR on a product reputation.
16. Think of a popular personality. What kind of merchandising would or would not be appropriate for them? Give reasons for your choices.

17. Think of a product or a service that is usually sold by personal selling. What would you include in a sales kit for this product or service?
18. Describe a poster you have seen recently. Why did this ad catch your eye?
19. Think of an effective print document. What is the purpose of the document? Who is the target?
20. How branded content is important in future?
21. Find arguments for and against stealth marketing.
22. Speak about reasons for and against lobbying.
23. Select a company or brand you know well. Identify the risks for this brand. Create a crisis communication plan.
24. What ad formats do you see most often on the internet? Why do you think these formats are so popular?
25. Speak about a large company in Ukraine or abroad. What kind of events, charities or sports does it sponsor? What does this say about the target market?

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 дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням»

I семестр

Разом: 90 год., практичні заняття – 76 год., модульний контроль – 6 год, семестровий контроль – 8 год

Модулі	Змістовий модуль 1		Змістовий модуль 2		Змістовий модуль 3																																															
Назва модуля	Marketing Basics		Products and Branding		Customers and Staff																																															
Кількість балів за модуль	157		168		168																																															
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	28-29	30	31-32	33-34	35	36-37	38																										
Теми практичних занять: 38-відвідування 380 – робота на практичних заняттях (всього 418 балів)	Тема 1. The Marketing Mix (26.+206.)		Тема 2. SWOT Analysis (16.+106.)		Тема 3. Marketing Strategy and the Marketing Plan		Тема 4. Marketing Ethics (16.+106.)		Тема 5. The Market Environment (16.+106.)		Тема 6. Legal Aspects of Marketing (26.+206.)		Тема 7. Research. (16.+106.)		Тема 8. Describing Survey Results (26.+206.)		Тема 9. New Product Development (16.+106.)		Тема 10. Brainstorming (16.+106.)		Тема 11. Product and Service Types (16.+106.)		Тема 12. Product Life Cycles (16.+106.)		Тема 13. Selling Products and Services (16.+106.)		Тема 14. Branding (26.+206.)		Тема 15. Brand Values (16.+106.)		Тема 16. Advertising (16.+106.)		Тема 17. Advertising Techniques (26.+206.)		Тема 18. Advertising Trends (26.+206.)		Тема 19. Market Segmentation (26.+206.)		Тема 20. Customer Needs and Behavior (26.+206.)		Тема 21. Loyalty Programmes (16.+106.)		Тема 22. Motivation Marketing (26.+206.)		Тема 23. Customer Relationship Management (26.+206.)		Тема 24. Relationship Strategies (16.+106.)		Тема 25. Ethics and Regulatory Issues (26.+206.)		Тема 26. Agencies and Clients (16.+106.)	
Самостійна робота																																																				
Види поточною контролю (всього 75 балів)	Модульна контрольна робота 1 (25 балів)		Модульна контрольна робота 2 (25 балів)		Модульна контрольна робота 3 (25 балів)																																															
Підсумковий контроль	Максимальна кількість балів – 493 бали K = 0,2																																																			

«Іноземна мова за професійним спрямуванням»

II семестр

Разом: 90 год., практичні заняття – 72 год., модульний контроль – 4 год, семестровий контроль – 14 год

Модулі	Змістовий модуль 4							Змістовий модуль 5							Змістовий модуль 6								
Назва модуля	Price and Place							Publicity and Promotion							Public Relations								
Кількість балів за модуль	121							157							168								
Практичні	39	40	41	42	43-44	45	46-47	48-49	50	51	52	53-54	55	56-57	58	59-60	61	62-63	64-65	66-68	69-70	71-72	73-74
Теми практичних занять: 36-відвідування 360 – робота на практичних заняттях (всього 396 балів)	Тема 27. The Marketing Budget (16.+106.)	Тема 28. Pricing Strategies (16.+106.)	Тема 29. Logistics and the Distribution Chains	Тема 30. Merchandising (16.+106.)	Тема 31. Trade Shows (26.+206.)	Тема 32. Telemarketing (16.+106.)	Тема 33. Online Shopping and Mail Order (26.+206)	Тема 34. Personal Selling (26.+206.)	Тема 35. Above, Below and Through the Line	Тема 36. Media Strategy (16.+106.)	Тема 37. TV and Radio (16.+106.)	Тема 38. Outdoor Advertising (26.+206.)	Тема 39. The Press. (16.+106.)	Тема 40. Printed Documents (26.+206.)	Тема 41. Branded Content (16.+106.)	Тема 42. The Internet (26.+206.)	Тема 43. Buzz Marketing (16.+106.)	Тема 44. Corporate Communications (26.+206.)	Тема 45. Public Relations and Lobbying (26.+206.)	Тема 46. Public Relations and Publicity (36.+306.)	Тема 47. Event and Sport Sponsorships (26.+206.)	Тема 48. Crisis Communication (26.+206.)	Тема 49. Corporate Blogging (26.+206.)
Самостійна робота																							
Види поточного контролю (всього 50 балів)								Модульна контрольна робота 4 (25 балів)							Модульна контрольна робота 5 (25балів)								
Підсумковий контроль	Максимальна кількість балів – 446 бали K = 0,13 Екзамен – 40 балів																						

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>