

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ  
ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА  
бюджетное учреждение профессионального образования  
Ханты - Мансийского автономного округа – Югры  
«Когалымский политехнический колледж»

Утверждаю:

директор БУ «Когалымский  
политехнический колледж»

И.Г.Енева

« 01 » *сентябрь* 2017 г.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ДЕЛОВОМУ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ  
«BUSINESS ENGLISH»

(Срок реализации – 1 год, возраст детей – 16-17 лет.)

Автор: *Фокина Олеся Сергеевна*,  
Преподаватель английского языка,  
педагог дополнительного образования

г. Когалым

### **Аннотация:**

Программа обучения студентов деловому английскому языку способствует развитию умений и навыков делового общения на английском языке, необходимых для дальнейшей профессиональной деятельности.

Программа предназначена для преподавателей высших и средних специальных учебных заведений, молодежных клубов и объединений, ведущих работу по обучению студентов английскому языку.

Программа разработана в 2015 году, переработана и дополнена в 2017г.

### **ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Современные предприятия нашей страны испытывают потребность в квалифицированных кадрах, умеющих не только читать и переводить специальную литературу на иностранном языке, но и свободно общаться.

С развитием официальных деловых контактов в области международных отношений, с появлением совместных предприятий, частного бизнеса и международных нефтяных компаний в городе Когалыме стали востребованы специалисты среднего звена, владеющие иностранным языком на более высоком уровне. В этой связи возникла необходимость изучения иностранного языка, непосредственно связанного с дальнейшей профессиональной деятельностью.

#### **Направленность дополнительной образовательной программы**

Образовательная программа обучения студентов деловому английскому языку «Business English» направлена на формирование умений и навыков делового общения на английском языке. Программа разработана в соответствии с задачами модернизации образования, учётом требований к уровню языковой подготовки специалистов, а так же во внимание приняты региональные особенности округа.

Выпускники средних специальных учебных заведений, где не всегда изучение иностранного языка имеет профессиональный уклон, зачастую и психологически и профессионально не готовы использовать в работе

полученные знания. На практике у молодых специалистов возникает барьер, который сводится к недостаточному словарному запасу деловой лексики, отсутствию навыков делового общения и работы с деловой корреспонденцией на иностранном языке.

Дополнительная образовательная программа имеет ярко выраженную **практическую направленность**, т.е. направленность на формирование иноязычной речевой деятельности в сфере делового общения. В ней отводится значительная роль и теоретическим сведениям о работе в офисе, на предприятии, о трудоустройстве в условиях рынка труда.

Ведущими принципами отбора материала являются: научность, достоверность, современность, типичность.

Процесс обучения деловому английскому языку строится:

- на личностно-ориентированном подходе, который реализуется через учет потребностей, мотивов, интересов студентов (тестирование до начала обучения и в конце обучения);
- на дифференцированном подходе, предполагающем учет уровня обученности студентов и реализующемся через использование материалов разного уровня трудности, использование опор различной степени развернутости для студентов с низким и средним уровнем обученности.

В основу технологии обучения деловому английскому языку заложено вовлечение студентов в активную учебную деятельность через: деловые и ролевые игры, исследовательские проекты, тематические дискуссии, практические тренинги, проблемные ситуации, конференции, конкурсы, психологические тесты и т.д.

Самостоятельная работа студентов в рамках данной программы предполагает: работу со справочной литературой, словарями; составление словаря специальных терминов; подготовку диалогов к деловым и ролевым играм; работу над индивидуальными и групповыми проектами; индивидуальную исследовательскую деятельность и подготовку к участию в научных конференциях; написание деловых писем; составление резюме; работу с документацией на иностранном языке и т.д.

## **Цели и задачи дополнительной образовательной программы:**

**Цель** данной образовательной программы заключается в обучении студентов деловому английскому языку и повышении уровня его владения в профессиональной деятельности.

### **Задачи:**

1. Расширить активный и пассивный словарь в сфере изучения делового английского языка.
2. Овладение необходимым запасом специальных терминов и понятий, связанных с выбранной профессиональной деятельностью.
3. Употребление в речи грамматических явлений и синтаксических конструкций, характерных для устной и письменной речи в сфере делового общения.
4. Развить умения:
  - профессионального общения;
  - индивидуальной исследовательской деятельности;
  - проигрывание сюжетно-ролевых ситуаций;
  - учебного сотрудничества при выполнении коллективных познавательно-поисковых проектов.
5. Научить студентов управлять своими эмоциями в различных рабочих ситуациях.
6. Научить студентов общаться и сотрудничать с другими людьми, вести переговоры и беседы на профессиональные темы.
7. Читать и переводить профессионально-ориентированные текстовые материалы (оригинальные статьи газет, журналов и т.д.).
8. Понимать необходимую информацию при аудировании оригинальной видео - аудио информации.
9. Вести разговор по определенным образовательной программой темам с использованием деловой лексики и формул речевого и делового этикета;
10. Оформлять деловую корреспонденцию (письма, заявления).

**Отличительной особенностью образовательной программы** является то, что она непосредственно направлена на развитие навыков

делового общения на английском языке. Программа дает возможность получить знания языка, совершенствовать умения и формировать коммуникативные навыки, необходимые для успешной профессиональной деятельности.

### **Возрастные особенности студентов, участвующих в реализации образовательной программы.**

Образовательная программа обучения студентов деловому английскому языку предназначена для студентов средних специальных учебных заведений в возрасте 16- 17 лет.

Данный возрастной период характеризуется устойчивостью эмоций и многообразием переживаемых чувств, особенно нравственных и общественно-политических. Основной содержательной характеристикой эмоциональной сферы студентов являются эмоции, связанные с ожиданием будущего. Согласно данному факту, эмоциональной основой в нашем исследовании может стать ориентация образовательного процесса на будущую профессию, а именно на успешную профессиональную деятельность. В этой связи в процессе обучения могут быть использованы профессионально ориентированные тексты для чтения, деловые письма, проблемные дискуссии и ситуации, тематические доклады, проекты, пресс-конференции, профессионально направленные творческие задания.

### **Режим занятий**

Занятия проводятся по расписанию в соответствии с календарно-тематическим планом на учебный год. Продолжительность учебного часа занятия - 45 минут. Основной формой организации образовательного процесса является групповое занятие.

### **Ожидаемые результаты и способы их проверки**

По окончании обучения студенты должны

#### **Знать:**

- правила делового этикета;
- лексико-грамматические языковые структуры;
- профессионально ориентированную лексику;

- речевые клише

**Уметь:**

- читать и переводить профессионально-ориентированные текстовые материалы;
- понимать оригинальную видео и аудио информацию;
- общаться и сотрудничать с другими людьми;
- вступать в коммуникативный диалог по определенной теме с использованием деловой лексики и формул речевого и делового этикета;
- проигрывать сюжетно-ролевые ситуации;
- вести переговоры и беседы на профессиональные темы;
- оформлять деловую корреспонденцию;
- управлять своими эмоциями в различных профессионально ориентированных ситуациях;
- вести индивидуальную исследовательскую деятельность.

Для отслеживания уровня усвоения студентами содержания программы и своевременного внесения коррекции, целесообразно использовать следующие формы контроля: тематический, итоговый.

1. **Тематический контроль** – проверка решения заранее определенных задач или программного материала (контрольные тематические занятия, защита проектов).

2. **Итоговый контроль** – оценка результатов обучения за год в форме зачета.

**Методы педагогического мониторинга:**

- наблюдение;
- анкетирование;
- тестирование;
- опрос.

**Формы педагогического мониторинга:**

- занятия контроля знаний (тематическая, итоговая диагностика знаний, умений и навыков студентов);
- собеседования;

➤ дискуссии

### **Формы подведения итогов реализации программы**

В течение учебного года студенты выступают на показательных занятиях, защищают проекты, участвуют в фестивалях, конференциях, конкурсах, викторинах.

В конце учебного года студенты сдают зачет в виде защиты проекта по выбранной теме. Диагностика проводится в конце учебного года.

### **Характеристика программы.**

Дополнительная образовательная программа обучения студентов деловому английскому языку рассчитана на 1 год, 180 учебных часов.

## II. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Разделы	Название раздела, темы	часы	СРС
<b>Раздел I</b>	<b>Трудоустройство</b>		
	1. Самопрезентация.	2	2
	2. Профессия и карьера.	4	
	3. Трудоустройство.	4	
	4. Собеседование.	2	
<b>Раздел II</b>	<b>Современный офис и его организация.</b>		
	5. Рабочий день служащего.	4	1
	6. Должностные инструкции.	2	
	7. Корпоративная культура	4	
	8. Карьерный рост.	4	
	9. Психологический портрет служащего.	2	
	10. Современный офис.	10	
<b>Раздел III</b>	<b>Структура и деятельность компании.</b>		
	11. Формы деловой активности: индивидуальное предпринимательство.	4	
	12. Формы деловой активности: товарищество.	2	
	13. Формы деловой активности: акционерное общество.	2	
	14. Структура компании.	8	1
	15. Компании с мировым именем.	6	
	16. Презентация компании.	4	2
	17. Защита проекта.	2	1
	18. Бизнес план.	4	1
<b>Раздел IV</b>	<b>Деловая корреспонденция.</b>		
	19. Ведение документации.	6	
	20. Проведение переговоров.	6	
	21. Спонсорство.	4	2

	22. Средства коммуникации.	6	
	23. Деловая переписка.	6	2
<b>Раздел V</b>	<b>Реклама.</b>		
	24. Рекламная кампания.	6	
	25. Презентация продукции.	4	1
<b>Раздел VI</b>	<b>Торговля.</b>		
	26. Торговля: Оптовая, розничная.	4	
	27. Международная торговля.	4	1
	28. Маркетинг.	4	
	29. Конкуренция.	4	1
<b>Раздел VII</b>	<b>Деньги и банки.</b>		
	30. Деньги и их роль в экономике страны.	2	
	31. Банковская система.	2	
	32. Банковские услуги: открытие счёта, пластиковые карты, предоставление кредита.	4	
<b>Раздел VIII</b>	<b>Нефтегазодобывающая отрасль.</b>		
	33. Развитие нефтегазовой отрасли в России и за рубежом. Анализ статей.	6	1
	34. Крупнейшие нефтегазовые компании России.	4	1
	35. Предприятия города Когалыма.	4	1
	36. «Когалым – столица нефтяной компании «Лукойл».	4	
	37. Работа над итоговой презентацией «Мой Бизнес».	4	2
		<b>156ч</b>	<b>20ч</b>
	<b>Индивидуальные консультации (подготовка к конференциям, конкурсам)</b>	20	
	<b>Консультации к зачету</b>	4	
	<b>Зачет</b>	2	
<b>ИТОГО</b>		<b>180ч</b>	<b>20ч</b>

### **III. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПО ТЕМАМ:**

#### **Раздел I. Трудоустройство**

##### **1. Самопрезентация**

Рассказ о себе. Визитная карточка студента.

Работа над электронной презентацией.

*(СРС 2ч)*

##### **2. Профессия и карьера.**

Виды профессий. Выбор профессии и обучение. Планы на будущее.

##### **3. Трудоустройство.**

Правила приема на работу. Условия труда. Составление резюме, написание писем и заполнение анкет.

##### **4. Собеседование.**

Правила поведения на собеседовании. Перечень вопросов и возможные варианты ответов на них. Обсуждение условий контракта: размер заработной платы и дополнительных льгот, возможности продвижения по службе, рабочий день, увольнение, сокращение, пенсия, мотивация сотрудников (повышение квалификации, подготовительные курсы).

#### **Раздел II Современный офис и его организация.**

##### **5. Рабочий день служащего.**

Мой рабочий день.

*СРС (1ч)*

##### **6. Должностные инструкции.**

Основные правила и требования. Трудовой договор.

##### **7. Корпоративная культура.**

Современный офис, его организация, сотрудники.

Структура. Служащие. Дресскод. Правила поведения в офисе.

##### **8. Карьерный рост.**

Карьерные возможности. Карьерный рост.

## **9. Психологический портрет служащего.**

Черты характера. Взаимоотношения в коллективе. Стили управления.

## **10. Современный офис.**

Офис, его организация, сотрудники.

### **Раздел III Структура и деятельность компании.**

## **11. Формы деловой активности.**

Формы деловой активности: частное предпринимательство, товарищество с ограниченной ответственностью, акционерная компания.

## **12. Формы деловой активности: товарищество.**

## **13. Формы деловой активности: акционерное общество.**

## **14. Структура и деятельность компании.**

Структура компании (иерархия). Профиль компании. Продукция, услуги. История создания. Филиал. Дочерние предприятия. Слияние. Поглощение. Статистика.

*СРС (1ч)*

## **15. Компании с мировым именем.**

Крупнейшие компании мира и их структура. Деятельность компании.

## **16. Презентация компании.**

(“McDonalds”, “Sony”, “Toyota”, “L’Oreal” и т.п.).

*СРС (2ч)*

## **17. Защита проекта.**

Электронная презентация проекта.

*СРС (1ч)*

## **18. Бизнес план.**

Составление бизнес плана.

*СРС (1ч)*

### **Раздел IV. Деловая корреспонденция.**

## **19. Ведение документации.**

Финансовые и бухгалтерские документы. Контракты. Счета. Страховые свидетельства. Аннотации.

## **20. Проведение переговоров, совещаний.**

Деловая встреча. Совещание. Переговоры по телефону.

Правили ведения беседы.

## **21. Спонсорство.**

Спонсорская помощь. Работа над социальным проектом.

*СРС (2ч)*

## **22. Средства коммуникации.**

Телефон, факс, электронная почта, курьерская служба, деловая переписка. Телефон: фразы, используемые при телефонных переговорах, приём сообщений. Факс: устройства факса, передача сообщений по электронной почте. Компьютер: оборудование, программное обеспечение, интернет.

## **23. Деловая переписка.**

Корреспонденция: Структура делового письма; типы писем: запросы, ответы на запросы, прайс-листы, поздравления, благодарности, заявки, заказы, жалобы и правила их составления. Визитка.

Написание делового письма.

*СРС (1ч)*

## **Раздел V. Реклама.**

### **24. Рекламная кампания.**

Рекламные компании: целевая аудитория, вид, стиль, цели рекламы, средства массовой информации для её размещения.

### **25. Презентация продукции.**

Презентация продукта компании.

*СРС (1ч)*

## **Раздел VI. Торговля.**

### **26. Торговля: Оптовая, розничная.**

Оптовая, розничная. Торговые представители, брокеры, дистрибьюторы, агенты. Типы магазинов. Приёмы, применяемые для улучшения торговли. Франчайзинг. Рынки. Биржи.

### **27. Международная торговля.**

Импортно-экспортные операции. Ведение переговоров по условию контракта. Основные условия поставки. Условия платежа. Основные документы.

*СРС (1ч)*

## **28. Маркетинг. Реклама.**

Проведение маркетингового исследования. Анкетирование. Продвижение товара на рынок.

## **29. Конкуренция.**

Лидеры рынка и конкуренты.

*СРС (1ч)*

## **Раздел VII. Деньги и банки.**

### **30. Деньги и их роль в экономике страны.**

Факты из истории денег. Функции денег. Роль денег в экономике. Валюта зарубежных государств. Курсы обмена. Пластиковые деньги: кредитные карточки, дебиторские карты, пластиковые карточки, дорожные чеки. Пользование банкоматом.

### **31. Банковская система.**

Типы банков. Структура банка. Банковская система в России и за рубежом.

### **32. Банковские услуги.**

Банковские услуги: открытие счёта, пластиковые карты, снятие денег со счёта, начисление банковского процента, предоставление кредита и т. д.

## **Раздел VIII. Нефтегазодобывающая отрасль.**

### **33. Развитие нефтегазовой отрасли в России и за рубежом.**

История нефтегазовой отрасли в России и за рубежом. Анализ статей. Нефтедобывающие регионы.

*СРС (1ч)*

### **34. Крупнейшие нефтегазовые компании России.**

Ведущие нефтяные компании. «Газпром», «Лукойл», «Шлюмберже» и т.д.

*СРС (1ч)*

### **35. Предприятия Когалыма.**

«Лукойл», «Евразия», «Ритек» и др.

### ***СРС (1ч)***

#### **36. Когалым – столица нефтяной компании «Лукойл».**

История развития компании. Дочерние предприятия и их деятельность.

Экономическое развитие города.

#### **37. Работа над итоговой презентацией «Мой Бизнес».**

Подбор материала. Структура сообщения. Фразы, используемые для презентации. Заключение. Ответы на вопросы.

Компьютерная презентация. Проект.

### ***СРС (2ч)***

#### **Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета для цикла общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин.

##### **Оборудование учебного кабинета:**

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;

##### **Технические средства обучения:**

- мультимедийный проектор;
- мультимедийный экран;
- персональный компьютер.

Методическое обеспечение: УМК, конспект лекций; электронные образовательные средства (интернет ресурсы); аудиовизуальные (мультимедиа презентации, образовательные видеофильмы и др.), наглядные пособия (таблицы, плакаты и др.

## **IV. Методическое обеспечение дополнительной образовательной программы**

Эффективность образовательного процесса определяется умением педагога организовать обучение студентов с учетом организационных, дидактических, воспитательных, психологических, методических требований.

При организации образовательного процесса программа предусматривает рациональное сочетание традиционных форм и активных методов обучения с использованием информационно-коммуникационных технологий.

На практических занятиях рационально сочетаются различные методы и приёмы преподавания:

- словесный (рассказ, беседа, диалог, объяснение);
- наглядный (рисунки, плакаты, таблицы, схемы, видео и аудиоматериалы);
- дискуссии;
- пресс-конференции;
- метод игры (ролевые, деловые игры);
- метод проектов (индивидуальные, групповые проекты).

### **Методические рекомендации по проведению практических занятий**

Практика показывает, что только в деятельности возможно формирование навыков коммуникации, поэтому процесс обучения должен выстраиваться таким образом, чтобы студент был вовлечен непосредственно в активную практическую деятельность. Для этого необходимо определить соответствующие методы и приемы обучения. Одним из наиболее эффективных *методов обучения* английскому языку является метод проектов. Однако в процессе обучения студентов деловому английскому языку рекомендуется использовать не отдельно взятый проект, а целый комплекс проектов, включающий:

*а) профессионально-ориентированные проекты*, которые носят характер специализированной практико-ориентированной деятельности, в

процессе чего студенты ориентированы на результат проекта – обоснование, разработка плана реализации конкретного проекта, а также обязательное получение внешней экспертной оценки проекта специалистами-практиками. В данном виде проекта внимание уделяется целевым и мотивационным профессионально-ориентированным установкам студентов:

- понимание студентами целевого назначения проекта, сути учебно-профессионального задания, понимание характера взаимодействия в системах «студент – студент», «студент – специалист базы практики», «студент – преподаватели различных дисциплин»;

- осознание системы требований к представлению выполненной работы или ее частей;

- умения, связанные с планированием конечного результата проекта и его представление в форме практико-ориентированных технологий;

б) *информационно-аналитические проекты*, в ходе которых студенты осваивают различные методы получения профессионально-значимой информации и способы ее обработки: анализ международных, отечественных нормативно-правовых, финансово-экономических документов, научно-методических, монографических литературных источников, интервью со специалистами-практиками, анализ материалов специальных профессиональных журналов; способы презентации профессионально-значимой информации: доклад, публикация и др.

Помимо развития у студентов важнейших навыков и компетенций самостоятельной практической деятельности, включенность в данные виды проектно-творческой деятельности способствует формированию навыков академической (исследовательской и информационно-аналитической) работы, включая подготовку и проведение исследований, написание информационно-аналитических работ; способствует выработке у студентов навыков научной дискуссии и презентации исследовательских результатов. Имеет целью сбор информации о каком-либо объекте или явлении, ознакомление участников проекта с этой информацией, ее анализ и обобщение, а также представление в виде рефератов, статей, докладов, фото -

и видеоматериалов, таблиц, схем и т. п. Данные проекты могут интегрироваться в исследовательские.

в) *исследовательские проекты* моделируют ситуацию реального научного поиска. Такой проект предполагает доказательство актуальности темы исследования, формулирование проблемы, предмета исследования, определение задач и методов исследования, источников информации, выбор методологии исследования, выдвижение гипотез решения проблемы разработку путей ее решения, проведение эксперимента, обсуждение и оформление результатов исследования (научная публикация, научный отчет, участие в конкурсе проектов, конференции и т. п.). При этом важно, чтобы студенты выразили свое мнение на существующее положение вещей.

г) *коммуникативно-творческие проекты* направлены на стимулирование самопознания и стремления студентов к самосовершенствованию через активное коммуникативное взаимодействие на всех этапах выполнения проекта; аккумуляцию коммуникативной компетентности в процессе выполнения проектов; рефлексию собственной коммуникативной позиции, позволяющей формировать коммуникативность личности на основе последовательно усложняющихся целей и действий.

Отличается от других типов проектов четко продуманной структурой оформления результатов проекта в виде презентации, видеофильма, статьи, репортажа и др. В то же время структура совместной деятельности участников проекта детально не прорабатывается, она только намечается и далее развивается.

д) *учебно-моделирующие проекты*. Одним из средств, позволяющих обеспечить эффективное формирование коммуникативной компетенции студентов, является учебная проектная деятельность, представляющая собой осознанную творческую деятельность, направленную на развитие личности в процессе практического решения актуальной проблемы.

Характерными особенностями учебно-моделирующих проектов являются их личностная ориентированность, субъектность, многофункциональность, предметность, целенаправленность, структурность,

результативность, возможность создания максимально благоприятных условий для эффективной творческой самореализации. В процессе выполнения проекта студент также приобретает новые и актуализирует, развивает уже имеющиеся коммуникативные и интеллектуальные умения, позволяющие достичь поставленной цели.

*е) продуктивно-диалоговые проекты* ориентированы на идею о том, что в составе диалога выделяют мыслительные задачи, которые также называют учебно-познавательными задачами, подразумевающими вопрос, гипотезу, аргументирование, правильный ответ. Диалог при этом является формой мышления, позволяющей участвовать в сотворении гипотезы другого, и его структура включает в себя: порождение проблемы и формирование поиска решения задачи; объяснение партнеру найденного решения; сопоставление гипотез; констатацию вывода; правильного ответа.

Разработанный комплекс проектов обеспечивает интеграцию знаний из различных областей, и способствуют развитию навыков деловой коммуникации. Каждый комплекс соответствует тематическому плану дополнительной образовательной программы обучения деловому английскому языку «Business English».

Таблица 1

**Примерный «Банк проектов»**

Комплекс	Название проекта	Тип проекта	Форма организации
<b>I.</b> Комплекс «Трудоустройство» “Employment” Complex	“Ideal Candidate ” «Идеальный кандидат»	Учебно-моделирующий	Групповой проект
	“CV” «Резюме»	Профессионально-ориентированный	Индивидуальный проект
	“ Job Interview” «Собеседование»	Продуктивно-диалоговый	Парный проект Ролевая игра
	“Recruitment Agency” «Кадровое агентство»	Коммуникативно-творческий	Групповой проект  Ролевая игра
	“Job Market” «Рынок труда»	Информационно-аналитический	Индивидуальный проект (Эссе)

<b>II.</b> Комплекс <b>Современный офис и управление»</b>  “Office Management”  Complex	“My Working Day” «Мой рабочий день»	Учебно-моделирующий	Групповой (Мини-проект)
	“Male and Female Approach” «Мужской и женский стиль управления»	Продуктивно-диалоговый	Групповой проект  Дискуссия
	“Management Styles” «Стили управления»	Профессионально-ориентированный	Индивидуальный проект Доклад
	“Cross-Cultural Comparison” «Сравнительный анализ (корпоративная культура)»	Информационно-аналитические	Индивидуальный проект  (Эссе, Доклад)
<b>III.</b> Комплекс <b>Деятельность компании»</b>  “Companies” Complex	“Company Profile” «Профиль компании»	Учебно-моделирующий	Парный проект
	“Company History” «История компании»	Информационно-аналитический	Парный проект Презентация
	“It’s My Business” «Мой бизнес»	Коммуникативно-творческий	Индивидуальный проект Презентация
	“Company Performance Report” «Отчет о деятельности компании»	Профессионально-ориентированный	Индивидуальный проект  (report writing)
<b>IV.</b> Комплекс <b>«Деловая корреспонденция»</b>  “Business Correspondence”	“Writing E-mails” «Электронные письма»	Учебно-моделирующий	Индивидуальный проект
	“Business Letters” «Деловые письма»	Коммуникативно-творческий	Парный проект
	“Negotiating” «Переговоры»	Продуктивно-диалоговый	Групповой проект
	“Sponsorship” «Спонсорство»	Профессионально-ориентированный	Индивидуальный проект (report writing)
<b>V.</b> Комплекс <b>«Реклама»</b>	“Ways of Advertising”	Учебно-моделирующий	Парный проект

“Advertising” Complex	“Advertising Campaign” «Рекламная кампания»	Продуктивно-диалоговый	Групповой проект Деловая игра
	“TV Commercial” «Реклама на ТВ»	Коммуникативно-творческий	Групповой проект Ролевая игра
	“The Most Unusual Advertising Campaign” «Самая необычная рекламная кампания»	Информационно-аналитический	Индивидуальный проект Доклад, презентация
	“Product Advertising” «Реклама товара»	Профессионально-ориентированный	Индивидуальный проект Презентация
VI. Комплекс «Торговля»  “Trade” Complex	“Retailing Questionnaire Report” «Анализ опроса клиентов»	Профессионально-ориентированный	Индивидуальный проект (report writing)
	“Market Leaders and Competitors” «Лидеры рынка и их конкуренты»	Коммуникативно-творческий	Групповой проект Ролевая игра
	“A Consumer Survey” «Опрос потребителей»	Продуктивно-диалоговый	Групповой проект Дискуссия
	“Retailing in Russia” «Розничная торговля в России»	Информационно-аналитический	Индивидуальный проект
VII. Комплекс «Деньги и банки»  “Money and Banking” Complex	“Functions of Money” «Деньги и их функции»	Учебно-моделирующий	Групповой проект Дискуссия
	“Banking Sector in different countries” «Банковский сектор разных стран»	Коммуникативно-творческий	Групповой проект Презентация
	“The Role of Money in the Modern World” «Роль денег в современном мире»	Информационно-аналитический	Индивидуальный проект Эссе

	“Bank Statement” «Выписка из банка»	Профессионально- ориентированный	Индивидуальный проект
	“World Famous Banks” «Банки с мировым именем»	Продуктивно- диалоговый	Групповой проект  Деловая игра
<b>VIII</b> Комплекс «Нефтегазодо- бывающая отрасль»  “Oil and Gas Industry” Complex	“Business Plan” «Бизнес план»	Учебно- моделирующий	Парный проект
	“Foreign Oil Market Research” «Исследование внешнего нефтяного рынка»	Профессионально- ориентированный	Индивидуальный проект Доклад
	“Oil Market in Russia” «Нефтяной рынок России»	Продуктивно- диалоговый	Групповой проект Деловая игра
	“Entering the Global Market” «Выход компании на мировой рынок»	Коммуникативно- творческий	Групповой проект  Ролевая игра
	“Oil Market Research” «Исследование нефтяного рынка»	Информационно- аналитический	Индивидуальный проект Эссе
<b>“The Biggest Companies of the World”</b> <b>«Крупнейшие компании мира»</b>	Исследовательский проект с презентацией результатов	Индивидуальный проект Реферат Презентация	

Организация проектно-творческой деятельности сопровождается следующими направлениями: 1. Участием в обсуждении вопросов семинаров, конференций. 2. Выступлением на конференциях. 3. Выступлением с сообщением. 4. Взаимоконтролем 5. Участием в дискуссии. 6. Участием в анкетировании. 7. Собеседованием.

## **Информационное обеспечение обучения**

### ***Основная литература:***

1. New Insights into Business ( III уровень) Longman.-2015
2. First Insights into Business ( III уровень) Longman. - 2015
3. Маньковская З.В Английский язык в ситуациях повседневного делового общения: Учебное пособие /.. - М.: НИЦ Инфра-М, 2015, - 223 с
4. Шляхова, В. А. Английский язык для экономистов [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / В. А. Шляхова, О. Н. Герасина, Ю. А. Герасина. - М.: Дашков и К, 2015. - 296 с.  
<http://znanium.com/bookread.php?book=430476>
5. «Бизнес - курс английского языка» И.С. Богацкий, Н.М. Дюканова
6. Кравцова О.С., Пеньковских Е.А. В мире нефти и газа: учебное пособие для студентов. / Когалым: 2010. - 40с.
7. Голубев А.П. Английский язык: Уч. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. – 2-е изд., испр. - Москва: Издательский центр «Академия», 2016. – 208с.

### ***Видео-курсы:***

- Видео-курс «Starting Business English» (I,II,III уровень) BBC English  
Видео-курс «Alliance» MARKET LEADER (III уровень) Longman  
Видео-курс «Business Leader Briefings» MARKET LEADER  
Longman(III уровень)

### ***Интернет - источники:***

1. Электронный словарь АBBYY Lingvo 12.
2. [www.study.ru](http://www.study.ru)
3. [www.native-english.ru](http://www.native-english.ru)