

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**


Кафедра англійської філології

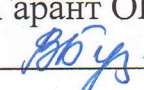
«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Декан факультету аграрного менеджменту
Анатолій ОСТАПЧУК
2024 р.



«СХВАЛЕНО»
на засіданні кафедри англійської філології
протокол № 1 від «16» серпня 2024р.

в.о. завідувача кафедри,


Людмила КЛИМЕНКО

«РОЗГЛЯНУТО»
Гарант ОП «Менеджмент»

Віра БУТЕНКО

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ІНОЗЕМНА МОВА (АНГЛІЙСЬКА)»
для підготовки фахівців ОС «Бакалавр», 1-2 курс (1-4 семестри)**

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність: 073 «Менеджмент»

Освітня програма: «Менеджмент»

Факультет: Аграрного менеджменту

Розробник: Харчук Н.С., ст. викладач кафедри англійської філології НУБіП України
Качмарчик С.Г., доцент кафедри англійської філології НУБіП України, кандидат педагогічних наук

Опис навчальної дисципліни Іноземна мова

(назва)

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, ступінь вищої освіти		
Ступінь вищої освіти	Бакалавр	
Галузь знань	07 Управління та адміністрування	
Спеціальність	073 Менеджмент	
Освітня програма	Менеджмент	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	330	
Кількість кредитів ECTS	11	
Кількість змістових модулів	9	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	-	
Форма контролю	Залік/ залік/іспит	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти		
	денна форма здобуття вищої освіти	заочна форма здобуття вищої освіти
Курс (рік підготовки)	1, 2	
Семестр	1, 2, 3, 4	
Лекційні заняття	- год.	
Практичні, семінарські заняття	105 год. / 105 год.	
Лабораторні заняття	- год.	
Самостійна робота	120 год.	
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	4 год. (1 сем.) 3 год. (2 сем.) 4 год. (3 сем.) 3 год. (4 сем.)	

1. Мета, завдання, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

Мета – сформувати навички використання знань з англійської мови як у процесі повсякденного спілкування з представниками інших країн з різноманітних питань в галузі інформаційних технологій, так і на етапі підготовки до участі у міжнародних конференціях, проектах та дискусіях, а також навчити слухачів проводити письмовий обмін діловою інформацією.

Завдання навчальної дисципліни – формування у студентів **спеціальних компетентностей**.

Набуття компетентностей:

Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук.
Загальні компетентності	ЗК 7 Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК8. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). ЗК 14. Здатність працювати у міжнародному контексті.
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності	СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 11.	Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.
ПРН 13.	Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами.

Тема 2. Marketing. Marketing mix and marketing campaigns. Word partnerships. Questions Telephoning exchanging information.	20		10			10							
Змістовий модуль 6. Planning. Working across cultures													
Theme 1. Making plans. Talking about future plans. Meetings interrupting and clarifying.	20		10			10							
Theme 2. Working across cultures.. International conference calls. Agenda of the conference.	20		10			10							
Змістовий модуль 7 Managing people.													
Theme 3 Managing people. The qualities of a good manager. Verbs and prepositions. Reported speech. . Socialising and entertaining.	30		20			10							
Total for the 1 st semester													
Усього годин	110		60			50							

4th SEMESTER

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	денна форма						Заочна форма						
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Змістовий модуль 8. Conflict													
Theme 4 Conflict. Negotiating – dealing with conflict.	25		15			10							
Theme 5. Products. Product launching	25		10			15							
Theme 6. Competition	20		10			10							

Змістовий модуль 9 Advertising										
Theme3. The Competition. Preparing to do business internationally	30		10			20				
Total for the 4 st semester										
Усього годин	100		45			55				

3. Теми лабораторних (практичних, семінарських занять) (1-2 курс)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Career plan, career moves	2
2.	Telephoning (making contact)	2
3.	Choosing the best candidates for the job	2
4.	Modals 1 (ability, requests and offers)	2
5.	Writing e-mail	2
6.	Test Unit 1	2
7.	Companies	2
8.	Describing companies	2
9.	Present Simple and Present Continuous	2
10.	Types of companies	2
11.	Presenting your company	2
12.	Preparing an investment plan	2
13.	Writing a proposal document	2
14.	Module test 1	2
15.	Selling	2
16.	Buying and selling	2
17.	Shopping habits	2
18.	Making sales	2
19.	Modals 2 (must, need to, have to, should)	2
20.	Negotiating :reaching agreement	2
21.	Writing a letter	2
22.	Test Unit 2	2
23.	Working across cultures	2
24.	.Cross-cultural communication	2
25.	Saying no politely	2
26.	Invitations and requests	2
27.	Writing a report	2
28.	Revision A	2
29.	Module test 2	2
30.	Great ideas	2
31.	What makes a great idea	2
32.	Verb and noun combinations	2
33.	Past Simple and Past Continuous	2
34.	Successful meetings	2
35.	The new attraction	2
36.	Stress in the workplace	2
37.	Stressful situations and activities	2
38.	Past simple and present continuous	2
39.	Ways of reducing stress	2

40.	Participating in discussions	2
41.	Module test 3	2
42.	Entertaining	2
43.	Corporate entertaining	2
44.	Multiword verbs	2
45.	Eating and drinking	2
46.	Socialising: greetings and small talks	2
47.	Organising a conference	2
48.	Writing: e-mail	2
49.	Doing business internationally	2
50.	Business cultures	2
51.	Revision	2
52.	Module test 4	1
53.	New business	2
54.	Economic terms	2
55.	Time clauses	2
56.	Dealing with numbers	2
57.	Writing: e-mail	2
58.	Marketing	2
59.	Marketing mix and marketing campaigns	2
60.	Word partnerships	2
61.	Questions	2
62.	Telephoning: exchanging information	2
63.	Module test 1	2
64.	Planning	2
65.	Talking about future plans	2
66.	Meetings: interrupting and clarifying	2
67.	Plan a new issue of a magazine	2
68.	Writing: a letter	2
69.	Unit test	2
70.	Working across cultures	2
71.	International conference calls	2
72.	Agenda of the conference	2
73.	Module test 2	2
74.	Managing people	2
75.	The qualities of a good manager	2
76.	Verbs and prepositions	2
77.	Reported speech	2
78.	Socialising and entertaining	2
79.	Writing: report	2
80.	Unit test	2
81.	Management and motivation	2
82.	Case study	2
83.	Revision	2
84.	Conflict	2
85.	Word-building	2
86.	Conditionals	2
87.	Negotiating – dealing with conflicts	2
88.	Writing: letter	2
89.	Resolving disputes	2
90.	Conflict management	2
91.	Case study	2

92.	Module test	2
93.	Products	2
94.	Favourite products	2
95.	Describing products	2
96.	Launching new products	2
97.	Presenting a product	2
98.	Passives	2
99.	Writing: report	2
100.	Case study	2
101.	Product innovation competition	2
102.	Unit test	2
103.	Aspects of our culture which are important for business visitors	2
104.	General advice for doing business in other cultures	2
105.	Module test	2

4. Теми самостійної роботи (1-2 курс, 1-4 семестр)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Curriculum vitae	3
2.	Talking about jobs	2
3.	Placing in order. Replying to an order	5
4.	An informal e-mail	4
5.	Negotiating	2
6.	Company presentation	2
7.	Present tenses	2
8.	Talking about economics	5
9.	New business ideas	5
10.	Managing people	5
11.	Management and motivation	5
12.	Reported speech	5
13.	Conflict	5
14.	Conflict Management	5
15.	Time clauses	5
16.	Answering an enquiry	5
17.	Writing an economic profile about Ukraine	5
18.	Negotiating – dealing with conflict	5
19.	Word-building	5
20.	Conditionals	5
21.	Future tenses	5
22.	Products. Describing products	5
23.	Product lifecycle	5
24.	Presenting a product	5
25.	Passives	5
26.	Preparing to do business internationally	5
27.	Aspects of our culture which are important for business visitors	5
28.	General advice for doing business in other cultures	5

5. Засоби діагностики результатів навчання:

- екзамен;
- залік;

- модульні тести;
- захист лабораторних та практичних робіт.

6. Методи навчання.

- словесні методи – комунікативний метод, дискусія (робота в парах та групах), бесіда, розповідь;
- наочний метод – ілюстрація, демонстрація;
- практичні методи – вправи, лабораторні роботи, есе, реферати;
- метод проблемних ситуацій;
- навчальна робота під керівництвом викладача
- самостійна робота в аудиторії, самостійна робота вдома;
- робота з навчально-методичної літературою (конспектування, тезування, анутовання, рецензування, складання реферату);

7. Методи оцінювання.

- екзамен;
- залік;
- усне або письмове опитування;
- модульне тестування;
- командні проекти;
- реферати, есе;
- презентації та виступи на наукових заходах.

8. **Розподіл балів**, які отримують здобувачі вищої освіти. Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 чинного «Положення про екзамени та заліки у Національному університеті біоресурсів і природокористування України».

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання	
	екзаменів	заліків
90-100	Відмінно	Зараховано
74-89	Добре	
60-73	Задовільно	
0-59	Незадовільно	Не зараховано

Для визначення рейтингу здобувача вищої освіти із засвоєння дисципліни $R_{\text{дис}}$ (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу здобувача вищої освіти з навчальної роботи $R_{\text{НР}}$ (до 70 балів): $R_{\text{дис}} = R_{\text{НР}} + R_{\text{ат}}$.

9. Навчально-методичне забезпечення

1. Електронний навчальний курс навчальної дисципліни «Іноземна мова» (на навчальному порталі НУБіП України URL: <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2342>);
- типова (навчальна) програма дисципліни «Іноземна мова»;
- основний навчальний матеріал:
 1. David Cotton, David Falvey, Simon Kent. Market Leader (3-d Edition) Pre-Intermediate Business English. Course book. Pearson Longman, 2019. 170 p.;
 2. David Cotton, David Falvey, Simon Kent Market Leader (3-d Edition) Pre-Intermediate Business English, Practice File. Pearson Longman, 2019. 115 p.
- допоміжний навчальний матеріал (словники, довідники, засоби зорової наочності, роздатковий матеріал, схеми, слайди, автентичні тематичні публікації у спеціалізованих англійських періодичних виданнях, роздруковані ресурси Інтернету, мультимедійні інтерактивні програми, лінгафонні дидактичні посібники, навчальні відеоматеріали);
- навчальні матеріали для самостійної роботи Качмарчик С. Г. Робочий зошит з англійської мови для студентів 1 – 2 курсів спеціальності “Менеджмент” (за підручником Market Leader (Pre-Intermediate). Київ: ТОВ «ЦП «КОМПРИНТ», 2021. 180 с.
- пакети тестових завдань для підсумкового контролю та банк завдань для поточного і рубіжного контролю, діагностичні тести.

10. Додаткові джерела інформації

1. Cambridge Assessment English. URL: <https://www.cambridgeenglish.org>
2. BBC News. URL: <https://www.bbc.com/news/uk>
3. America House Kyiv. URL: <http://www.americahousekyiv.org/>
4. English Grammar. URL: <https://www.englishgrammar.org/exercises/>
5. British Council. URL: <http://www.britishcouncil.org.ua/english>
6. The Economist. URL: <http://www.economist.com/>