МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Державний біотехнологічний університет

Факультет менеджменту, адміністрування та права

«Затверджую»

Завідувач кафедри
європейських мов

_____(Колесник А.О.)
«30» серпня 2024 р.

Кафедра європейських мов

РОБОЧА ПРОГРАМА

НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ІНОЗЕМНА МОВА ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Маркетинг

Харків – 2024 р.

Укладачі: к.техн.н., доцент, доцент європейських мов Колесник А.О.,
старший викладач кафедри європейських мов Муравйова О.М.,
старший викладач кафедри європейських мов Подворна Л.А.

Робоча програма навчальної дисципліни схвалена на розширеному засіданні кафедри європейських мов
Протокол від «30» серпня 2024 р. № 1

Робочу програму погоджено
Гарант освітньої програми «Маркетинг»

«30» серпня 2024 року (_____) Олініченко К.С.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Подовжено термін дії до:

«___»_____20___р. протокол №_____від «___»_____20___р.
Завідувач кафедри європейських мов _____(Колесник А.О.)

«___»_____20___р. протокол №_____від «___»_____20___р.
Завідувач кафедри європейських мов _____(Колесник А.О.)

«___»_____20___р. протокол №_____від «___»_____20___р.
Завідувач кафедри європейських мов _____(Колесник А.О.)

1 Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><td rowspan="2">Найменування показників</td><td colspan="2">Характеристика навчальної дисципліни</td></tr>
<tr><td>денна форма навчання</td><td>заочна форма навчання</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Кількість кредитів – 12</td><td colspan="2">Статус дисципліни:</td></tr>
<tr><td colspan="2">Обов’язкова</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Розділів – 8</td><td colspan="2">Рік підготовки:</td></tr>
<tr><td>1-й; 2-й</td><td>1-й; 2-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td rowspan="9">Загальна кількість годин – 360</td><td>1-й; 2-й;
3-й; 4-й</td><td>1-й; 2-й;
3-й; 4-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекції</td></tr>
<tr><td>–</td><td>–</td></tr>
<tr><td colspan="2">Практичні, (семінарські)</td></tr>
<tr><td>46 год., 46 год.;
46 год., 46 год.</td><td>9 год., 9 год.;
9 год., 9 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лабораторні</td></tr>
<tr><td>–</td><td>–</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>44 год., 44 год.;
44 год., 44 год.</td><td>81 год., 81 год.;
81 год., 81 год.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Тижневих годин для денної форми навчання:
аудиторних – 3
самостійної роботи здобувача – 2</td><td colspan="2">Вид контролю:</td></tr>
<tr><td>залік; залік;
залік; залік.</td><td>залік; залік;
залік; залік.</td></tr>
</table>

2 Мета і завдання навчальної дисципліни

Метою дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» є набуття здобувачами теоретичних знань про основні поняття маркетингу, теорії й практики господарювання на підприємствах різних галузей, здатність адаптувати маркетингові стратегії до різних культурних контекстів, допомогти студентам здійснювати маркетингові дослідження, аналізувати міжнародні ринки та виконувати переклади маркетингових матеріалів. Зокрема, це набуття вмінь і практичних навичок професійної комунікативної компетенції у головних напрямах майбутньої фахової іншомовної діяльності, а саме формування у здобувачів ступеню вищої освіти бакалавр професійних мовних компетенцій, що сприятиме їх ефективному функціонуванню у навчальному та професійному середовищі, формування необхідної комунікативної спроможності в сферах професійного та ситуативного спілкування в усній і письмовій формах, практичних навичок володіння іноземною мовою в професійному середовищі в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, обумовленої професійними потребами майбутнього фахівця; оволодіння новітньою фаховою інформацією через іноземні джерела.

Завдання вивчення дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» полягають у формуванні у здобувачів компетентностей щодо: навичок усного (монологічного, діалогічного) та писемного мовлення; мовного матеріалу (лінгвістичних, соціолінгвістичних, дискурсних, прагматичних знань) та оволодіння різними видами мовленнєвої діяльності (комунікативними вміннями у читанні, аудіюванні, нормованого відтворення усного та писемного мовлення, перекладу неспеціалізованих і професійно орієнтованих текстів у межах сфер і ситуацій, типових для спеціальності); розширення словникового запасу за рахунок загальновживаної, загальнонаукової, професійної та спеціальної лексики (підмови спеціальності), що супроводжується формуванням умінь ефективного й адекватного оперування лексичними і термінологічними мінімумами; вдосконалення навичок читання, перекладу, сприйняття іноземної мови на слух, а також розвиток мовної культури у сфері професійних відносин; формування сталих умінь розпізнавання, розуміння та відтворення фонетичних, лексико-граматичних і стилістичних форм, характерних для підмови зазначеної спеціальності.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є іноземний фаховий дискурс, необхідний для формування професійно-орієнтованої комунікативної мовленнєвої компетентності.

Дисципліна пов’язана з матеріалом навчальних курсів фахового спрямування («Фундаментальний маркетинг», «Цифрова економіка», «Маркетингові дослідження у цифровому середовищі», «Історія економіки та економічної науки», «Менеджмент», «Підприємництво») та є базовою для засвоєння програмного матеріалу для підготовки до складання у майбутньому єдиного вступного іспиту (ЄВІ).

Згідно з ОПП у результаті вивчення дисципліни у здобувача формуються:

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

загальні компетентності:

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.

Навчальна дисципліна «Іноземна мова за професійним спрямуванням» забезпечує формування таких *програмних результатів навчання*:

Р3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання практичних завдань у сфері маркетингу.

Р8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб’єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

Р10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб’єкта.

Р11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб’єкта.

Р12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Р14. Виконувати функціональні обов’язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

Р15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

Р16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

Р17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

3 Програма навчальної дисципліни

Розділ 1. Basics of economics and trade.

Тема 1. Our university.
Tuning-in: About myself. My speciality - Marketing.
Language study: State Biotechnological University
Word study: proper English intonation.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 2. The production process.
Tuning-in: Goods and services. Durable and non-durable goods. Input and output. Production efficiency.
Language study: deals / is concerned with.
Word study: word stress.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 3. Needs and wants.
Tuning-in: Listen to the text and note the words used on the tape for each gap.
Reading: Essential and unnecessary goods and services.
Writing a letter: asking for information on a course which interests you.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 4. Factors of production.
Tuning-in: Land, labour, capital, and enterprise.
Reading: Scanning tables.
Language study: Making definitions.
Writing: Adding information to a text.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 5. Sectors of production.
Tuning-in: Primary, secondary, tertiary, and quaternary sectors. Trying to explain the principles on which they operate.
Reading: Scanning a text “The chain of production”.
Writing: Ways of linking ideas, 1. Language study: Dealing with economic terms.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 6. Commerce.
Reading 1: The main brunches of commerce – warehousing, transport, and logistics.
Reading 2: Grammar links in texts. Language study: The present passive.
Speaking: A short presentation of commerce.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 7. Types of trade.
Reading: Domestic and international trade.
Language study: Describing functions of trade.
Word study: Expressions for describing importing and exporting.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 8. The supply chain.
Tuning-in: Elements of the supply chain.
Listening: Correct management of the supply chain.
Writing: Comparing and contrasting.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Розділ 2. The most common forms of ownership in the world. Types of economic systems.

Тема 9. The distribution chain.
Tuning-in: Direct and indirect distribution.
Reading: Predicting.
Language study: Time clauses. Word study: Descriptions of intermediaries along the distribution chain.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 10. E-commerce.
Tuning-in: Advantages and disadvantages of e-commerce.
Reading: Understanding the writer's purpose.
Language study: Four main categories of e-commerce.
Writing: Ways of linking ideas, 2.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 11. Information technology in today’s business.
Tuning-in: Computer-aided technologies.
Listening: RFID technology.
Writing: Describing and explaining QR codes. CAD and CAM software in manufacturing process
Speaking practice: Conducting the interview.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 12. Industry 4.0.
Tuning-in: Cyber-physical systems, the Internet of Things.
Listening: RFID technology.
Writing: Describing and explaining QR codes. CAD and CAM software in manufacturing process
Speaking practice: Conducting the interview.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 13. Green economy.
Tuning-in: Fair trade.
Reading: Decent price for goods.
Language study: If / Unless sentences.
Writing: Explaining a diagram.
Speaking practice: Sustainable trade.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 14. Types of economic systems.
Tuning-in: Planned, free market and mixed economy.
Reading: Prediction in economy.
Speaking practice: Critical thinking.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 15. Sole traders.
Tuning-in: Private sector.
Reading: The most common forms of ownership in the world.
Language study: Used to / for.
Word study: Noun + noun compounds.
Writing: Describing process: sequence.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 16. Limited and unlimited partnerships.
Tuning-in: A deed of partnership – an interview with an economist from an American company based in the United Kingdom.
Listening: Listening to a UK business advisor.
Speaking practice: Talking about speech specifications.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Розділ 3. Different types of companies. Organization chart.

Тема 17. Limited liability companies.
Tuning-in: A board of directors.
Reading: Dealing with unfamiliar words.
Language study: Assets and shareholders.
Word study: Verbs and related nouns.
Writing: Ltd and Plc.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 18. Franchises.
Tuning-in: The franchise agreement.
Reading 1: Meaning from context.
Reading 2: Comparing sources.
Language study: Matching terms to the correct definitions.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 19. A multinational corporation.
Tuning-in: Tax and trade barriers and the ways of their overcoming.
Reading: Micro-multinationals.
Language study: Cause and effect, 2.
Word study: Verbs with -ize/-ise
Writing: The governmental ways to support new businesses.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 20. Crowdsourcing.
Tuning-in: California sending waves through gig economy firms.
Reading: Types of company integration.
Language study: Allow and prevent links.
Writing: Co-branding.
Speaking practice: Completing the summary.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 21. Organization chart.
Tuning-in: Initials and positions.
Reading: Describing jobs.
Language study: Mediating concepts.
Word study: Verbs+-en.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 22. NGO's, non-profit organizations and charities.
Tuning-in: Mission statements.
Listening: The mission statement from the Massachusetts Institute of technology.
Language study: Summarizing the main information. Verbs with on and off.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 23. Public enterprises.
Tuning-in: Privatisation and nationalization.
Word study: Noun + noun 2: function.
Writing: Description and explanation.
Speaking practice: Choosing the correct option.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 24. The role of marketing.
Tuning-in: Identifying, anticipating, satisfying and profitability.
Reading: Skimming.
Language study: The key purpose of market research.
Speaking practice: Exchanging information.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Розділ 4. Marketing. Industrial and consumer markets. The global market. GDP and GNP.

Тема 25. Market segmentation.
Tuning-in: Acronyms in marketing.
Reading 1: Industrial and consumer markets.
Reading 2: Dealing with unfamiliar words, 2.
Language study: Prediction.
Writing: Explanations.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 26. The marketing mix.
Tuning-in: Product, price, place and promotion.
Listening: The 4 Cs. The extended marketing mix.
Language study: Necessity: have to and need (to).
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 27. SWOT analysis.
Tuning-in: The SWOT matrix.
Reading: Predicting: using first sentences.
Language study: Certainty.
Writing: Summaries.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 28. Product life cycle.
Tuning-in: Introduction on the market. Data to be presented easily in visual form.
Language study: Describing graphs.
Word study: Common verbs in plc.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 29. Digital marketing.
Tuning-in: Primary and secondary data.
Reading: Market research.
Language study: Possibility: can and could.
Writing: Mobile marketing trends.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 30. Effective advertising.
Tuning-in: The history of advertising.
Reading: Advertising media.
Reading 2: Product placement and sponsorship.
Language study: Concession: even if and although.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 31. The global market. Trading blocks.
Tuning-in: Importing and exporting.
Reading: Economic indicators. GDP and GNP.
Speaking practice: Role play. Customs.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

Тема 32. Transport and insurance.
Tuning-in: Types of transport.
Reading: Sending goods.
Speaking practice: Role play. Insurance claims.
Рекомендована література: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 15].

2 рік навчання
Розділ 5. Job application process.
The key forms of business writing.

Тема 1. Researching the market. Applying for a job.
Language focus: Talking about your career path. Summarising a work proposal.
Listening: Career options.
Reading: A notice for scholarships. A project summary.
Grammar: Nouns. Mass and count nouns. The Adjective.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 2. Writing up a resume or CV. Preparing for the interview.
Language focus: Organising and adding detail to a resume or CV. Answering interview questions.
Listening: A supervisor gives advice on writing a CV.
Reading: An extract from a CV.
Grammar: The Pronoun.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 3. The key forms of business writing. Writing formal (informal) letters.
Language focus: Recognising different styles of communicating.
Listening: Asking for advice.
Reading & discussion: Extracts from different styles of communicating and negotiating.
Grammar: The Numerals.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 4. The Internet. Writing e-mails.
Language focus: An extract from an e-mail.

Reading: Advice on conference call interviews.
Grammar: Comparative and superlative adjectives.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Розділ 6. Handling money and opening an account. Types of contracts.

Тема 5. Types of contracts.
Language focus: Note-taking for contracts.
Listening: Discussing and negotiating.
Reading & discussion: An extract from a contract. Writing: Contract.
Grammar: Tenses revision.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 6. Writing and completing a contract.
Language focus: Completing a contract.
Listening: A negotiator discusses point of the contract with his partner.
Reading & discussion: E-mail.
Grammar: Passive Voice.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 7. Money. How to budget and save money.
Language focus: Steps for money management.
Listening: Ka-ching (song).
Reading & discussion: Saving and spending.
Grammar: Modal verbs.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 8. Handling money and opening an account.
Language focus: How do banks really work?
Listening: Opening a bank account.
Reading & discussion: American banks.
Grammar: Conditional sentences.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Розділ 7. A business call. Giving talks and presentations.

Тема 9. Telephone conversation.
Language focus: Must-have phrases for successful telephone calls in English.
Listening: Connecting and putting through. Wrong number.
Reading & discussion: Telephone conversation practice.
Grammar: The Verbals. The Infinitive.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 10. Telephone techniques. A business call.
Language focus: Clarifying and taking a message for someone.
Listening: Challenges of telephone communication.
Reading & discussion: Telephone business conversation role-play.
Grammar: Infinitive constructions. Complex subject.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 11. Giving effective talks and presentations.
Language focus: Recommendations on preparing presentations: introducing the topic; dealing with questions; introducing each section; referring; checking understanding; conclusion.
Listening: The secret structure of great talks.
Reading & discussion: How to speak so that people want to listen.
Grammar: Infinitive constructions. Complex object.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 12. Delivery of the talk.
Language focus: Planning the multimedia.
Listening: The beauty of data visualization.
Reading & discussion: Delivering presentations successfully.
Grammar: The gerund.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Розділ 8. Meetings and conducting negotiations.
Effective cross cultural communication at the workplace.

Тема 13. Taking part in a meeting. Using evidence in arguing a point.
Language focus: Discussion in a team meeting.
Listening: Following / interrupting a discussion in a team meeting.
Reading & discussion: Describing problems with team meetings in English.
Grammar: The Participle.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 14. Effective negotiation skills.
Language focus: How to negotiate nicely.
Listening: Seven ways to improve negotiation skills.
Reading & discussion: Dealing with problems (complaining and apologizing).
Grammar: Prepositions.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 15. Business dining / lunch etiquette.
Language focus: Dining out.
Listening: What not to do at business lunch.
Reading & discussion: Making predictions about business negotiations.

Grammar: Reported speech.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

Тема 16. Effective cross-cultural communication at the workplace.
Language focus: What makes a multicultural person?
Listening: Social customs in different countries. The barriers to effective communication. Cultural difference in body language.
Reading & discussion: Implications of cross-cultural communication in business.
Grammar: Questions and general rules for their making.
Рекомендована література: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 16].

4 Структура навчальної дисципліни

Назви розділів та тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	Загальний обсяг	аудиторних				Самостійна робота	Загальний обсяг	аудиторних				Самостійна робота
		усього	в тому числі					усього	в тому числі			
			лекції	лабораторні	практичні				лекції	лабораторні	практичні	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1 курс, I семестр Розділ 1. Basics of economics and trade.												
Тема 1. Our university.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 2. The production process	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 3. Needs and wants.	5	3	–	–	3	2	6	0,5	–	–	0,5	5,5
Тема 4. Factors of production.	6	3	–	–	3	3	6	0,5	–	–	0,5	5,5
Тема 5. Sectors of production.	5	3	–	–	3	2	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 6. Commerce.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 7. Types of trade.	5	2	–	–	2	3	5,5	0,5	–	–	0.5	5
Тема 8. The supply chain.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Разом за розділом 1	**45**	**23**	**–**	**–**	**23**	**22**	**45**	**4**	**–**	**–**	**4**	**41**
Розділ 2. The most common forms of ownership in the world. Types of economic systems.												
Тема 9. The distribution chain.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 10. E-	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5

commerce.												
Тема 11. Information technology in today's business.	5	3	–	–	3	2	6	1	–	–	1	5
Тема 12. Industry 4.0.	6	3	–	–	3	3	6	1	–	–	1	5
Тема 13. Green economy.	5	3	–	–	3	2	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 14. Types of economic systems.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 15. Sole traders.	5	2	–	–	2	3	5,5	0,5	–	–	0.5	5
Тема 16. Limited and unlimited partnerships.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Разом за розділом 2	**45**	**23**	**–**	**–**	**23**	**22**	**45**	**5**	**–**	**–**	**5**	**40**
Всього годин	**90**	**46**	**–**	**–**	**46**	**44**	**90**	**9**	**–**	**–**	**9**	**81**
1 курс, II семестр Розділ 3. Different types of companies. Organization chart.												
Тема 17. Limited liability companies.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 18. Franchises.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 19. A multinational corporation.	5	3	–	–	3	2	6	0,5	–	–	0,5	4,5
Тема 20. Crowdsourcing.	6	3	–	–	3	3	6	0,5	–	–	0,5	4,5
Тема 21. Organization chart.	5	3	–	–	3	2	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 22. NGO's, non-profit organizations and charities.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 23. Public enterprises.	5	2	–	–	2	3	5,5	0,5	–	–	0,5	4
Тема 24. The role of marketing.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	4
Разом за розділом 3	**45**	**23**	**–**	**–**	**23**	**22**	**45**	**4**	**–**	**–**	**4**	**41**
Розділ 4. Marketing and its role. The global market. GDP and GNP.												
Тема 25. Market segmentation.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 26. The marketing mix.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 27. SWOT analysis.	5	3	–	–	3	2	6	1	–	–	1	5
Тема 28. Product life cycle.	6	3	–	–	3	3	6	1	–	–	1	5
Тема 29. Digital marketing.	5	3	–	–	3	2	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 30. Effective advertising.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Тема 31. The global market. Trading	5	2	–	–	2	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5

blocks.												
Тема 32.Transport and insurance.	6	3	–	–	3	3	5,5	0,5	–	–	0,5	5
Разом за розділом 4	**45**	**23**	**–**	**–**	**23**	**22**	**45**	**5**	**–**	**–**	**5**	**40**
Всього годин	**90**	**46**	**–**	**–**	**46**	**44**	**90**	**9**	**–**	**–**	**9**	**81**
2 курс III семестр Розділ 5. Job application process. The key forms of business writing.												
Тема 1. Researching the market. Applying for a job.	12	6	–	–	6	6	12	1	–	–	1	10
Тема 2. Writing up a resume or CV. Preparing for the interview.	11	6	–	–	6	5	11	1	–	–	1	11
Тема 3. The key forms of business writing. Writing formal (informal) letters.	11	6	–	–	6	5	11	1	–	–	1	10
Тема 4. The Internet. Writing e-mails.	11	5	–	–	5	6	11	1	–	–	1	10
Разом за розділом 5	**45**	**23**	**–**	**–**	**23**	**22**	**45**	**4**	**–**	**–**	**4**	**41**
Розділ 6. Handling money and opening an account. Types of contracts.												
Тема 5. Types of contracts.	12	6	–	–	6	6	12	2	–	–	2	10
Тема 6. Writing and completing a contract.	11	6	–	–	6	5	11	1	–	–	1	10
Тема 7. Money. How to budget and save money.	11	6	–	–	6	5	11	1	–	–	1	10
Тема 8. Handling money and opening an account.	11	5	–	–	5	6	11	1	–	–	1	10
Разом за розділом 6	**45**	**23**	**–**	**–**	**23**	**22**	**45**	**5**	**–**	**–**	**5**	**40**
Всього годин	**90**	**46**	**–**	**–**	**46**	**44**	**90**	**9**	**–**	**–**	**9**	**81**
2 курс IV семестр Розділ 7. A business call. Giving talks and presentations.												
Тема 9. Telephone conversation.	12	6	–	–	6	6	12	1	–	–	1	10
Тема 10. Telephone techniques. A business call.	11	6	–	–	6	5	11	1	–	–	1	11
Тема 11. Giving effective talks and presentations.	11	6	–	–	6	5	11	1	–	–	1	10
Тема 12. Delivery of the talk.	11	5	–	–	5	6	11	1	–	–	1	10
Разом за розділом 7	**45**	**23**	**–**	**–**	**23**	**22**	**45**	**4**	**–**	**–**	**4**	**41**
Розділ 8. Meetings and conducting negotiations.												

Effective cross-cultural communication at the workplace.												
Тема 13. Taking part in a meeting. Using evidence in arguing a point.	12	6	–	–	6	6	12	1	–	–	1	10
Тема 14. Effective negotiation skills.	11	6	–	–	6	5	11	1	–	–	1	10
Тема 15. Business dining / lunch etiquette.	11	6	–	–	6	5	11	1	–	–	1	10
Тема 16. Effective cross-cultural communication at the workplace.	11	5	–	–	5	6	11	1	–	–	1	10
Разом за розділом 8	**45**	**23**	**–**	**–**	**23**	**22**	**45**	**5**	**–**	**–**	**5**	**40**
Всього годин	**90**	**46**	**–**	**–**	**46**	**44**	**90**	**9**	**–**	**–**	**9**	**81**
Всього годин за дисципліною	**360**	**184**	**–**	**–**	**184**	**176**	**360**	**48**	**–**	**–**	**36**	**324**

5 Семінарські заняття

№ з/п	Назва теми заняття	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
–	–	–	–
–	–	–	–
	Разом	–	–

6 Практичні заняття

№ з/п	Назва теми заняття	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1.	Our university.	3	0,5
2.	The production process	3	0,5
3.	Needs and wants.	3	0,5
4.	Factors of production.	3	0,5
5.	Sectors of production.	3	0,5
6.	Commerce.	3	0,5
7.	Types of trade.	2	1
8.	The supply chain.	3	0,5
9.	The distribution chain.	3	0,5
10.	E-commerce.	3	0,5
11.	Information technology in today’s business.	3	1
12.	Industry 4.0.	3	0,5

13.	Green economy.	3	0,5
14.	Types of economic systems.	3	0,5
15.	Sole traders.	2	1
16.	Limited and unlimited partnerships.	3	0,5
17.	Limited liability companies.	3	0,5
18.	Franchises.	3	0,5
19.	A multinational corporation.	3	1
20.	Crowdsourcing.	3	0,5
21.	Organization chart.	3	0,5
22.	NGO's, non-profit organizations and charities.	3	0,5
23.	Public enterprises.	2	0,5
24.	The role of marketing.	3	0,5
25.	Market segmentation.	3	0,5
26.	The marketing mix.	3	0,5
27.	SWOT analysis.	3	0,5
28.	Product life cycle.	3	0,5
29.	Digital marketing.	3	0,5
30.	Effective advertising.	3	0,5
31.	The global market. Trading blocks.	2	0,5
32.	Transport and insurance.	3	0,5
	2 курс		
1.	Researching the market. Applying for a job.	6	0,5
2.	Writing up a resume or CV. Preparing for the interview.	6	0,5
3.	The key forms of business writing. Writing formal (informal) letters.	6	0,5
4.	The Internet. Writing e-mails.	5	0,5
5.	Types of contracts.	6	1
6.	Writing and completing a contract.	6	1
7.	Money. How to budget and save money.	6	1
8.	Handling money and opening an account.	5	1
9.	Telephone conversation.	6	1
10.	Telephone techniques. A business call.	6	1
11.	Giving effective talks and presentations.	6	1
12.	Delivery of the talk.	5	1
13.	Taking part in a meeting. Using evidence in arguing a point.	6	1
14.	Effective negotiation skills.	6	1
15.	Business dining / lunch etiquette.	6	1
16.	Effective cross cultural communication at the workplace.	5	1
	Разом	**184**	**36**

7 Лабораторні заняття

№ з/п	Назва теми заняття	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
–	–	–	–
	Разом	–	–

8 Самостійна робота

№ з/п	Назва теми заняття	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
33.	Our university.	3	5
34.	The production process	3	5
35.	Needs and wants.	2	5
36.	Factors of production.	3	5
37.	Sectors of production.	2	5
38.	Commerce.	3	5
39.	Types of trade.	3	4,5
40.	The supply chain.	3	4,5
41.	The distribution chain.	3	5
42.	E-commerce.	3	5
43.	Information technology in today’s business.	2	5
44.	Industry 4.0.	3	5
45.	Green economy.	2	5
46.	Types of economic systems.	3	5
47.	Sole traders.	3	4,5
48.	Limited and unlimited partnerships.	3	4,5
49.	Limited liability companies.	3	5
50.	Franchises.	3	5
51.	A multinational corporation.	2	5
52.	Crowdsourcing.	3	5
53.	Organization chart.	2	5
54.	NGO’s, non-profit organizations and charities.	3	5
55.	Public enterprises.	3	4,5
56.	The role of marketing.	3	4,5
57.	Market segmentation.	3	5
58.	The marketing mix.	3	5
59.	SWOT analysis.	2	5
60.	Product life cycle.	3	5
61.	Digital marketing.	2	5
62.	Effective advertising.	3	5
63.	The global market. Trading blocks.	3	4,5

64.	Transport and insurance.	3	4,5
2 курс			
17.	Researching the market. Applying for a job.	6	10
18.	Writing up a resume or CV. Preparing for the interview.	5	9
19.	The key forms of business writing. Writing formal (informal) letters.	5	10
20.	The Internet. Writing e-mails.	6	10
21.	Types of contracts.	6	10
22.	Writing and completing a contract.	5	9
23.	Money. How to budget and save money.	5	10
24.	Handling money and opening an account.	6	10
25.	Telephone conversation.	6	10
26.	Telephone techniques. A business call.	5	9
27.	Giving effective talks and presentations.	5	10
28.	Delivery of the talk.	6	10
29.	Taking part in a meeting. Using evidence in arguing a point.	6	10
30.	Effective negotiation skills.	5	9
31.	Business dining / lunch etiquette.	5	10
32.	Effective cross cultural communication at the workplace.	6	10
	Разом	**184**	**324**

З навчальної дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» ОПП «Маркетинг» передбачено виконання індивідуального навчально-дослідного завдання у формі реферативної роботи («Науковий текст як засіб професійної комунікації в англійській мові. Підготовка анотацій, рефератів та наукових доповідей на економічні теми на основі англомовних джерел»), що виконується здобувачем за обраною темою.

Тематика індивідуального навчально-дослідного завдання:

1. Робота з англомовною літературою. Аналітичний огляд наукових публікацій. Усне анотування та реферування статей на професійну тематику.

2. Проведення власних досліджень, підготовка доповідей та тез іноземною мовою для виступів та публікації на наукову конференцію студентів та молодих вчених.

9 Методи навчання

Основними методами навчання, що застосовуються при викладанні дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням», є: метод дискусії, метод розгорнутої бесіди, метод розв’язання проблемних ситуацій, метод самоконтролю. Також одним з найбільш ефективних шляхів формування комунікативної компетеності засобом активізації навчання є метод рольових та ділових ігор, який дозволяє безпосередньо включити процес навчання іноземним мовам до моделі майбутньої трудової діяльності студентів; тестова

діагностика, тобто письмове опитування на першому практичному занятті з метою визначення рівня студента; диспут на тему або обговорювання питань з поданої тематики у формі діалогічного спілкування учасників; парламентські слухання, де висловлюються різноманітні точки зору малих груп з питання, яке було подане на індивідуальне чи самостійне опрацювання; кейси – моделювання реальних ситуацій, засоби їх вирішення; «мозкова атака» – завдання-експромт для вирішення на місці; рецензування відповіді як вид усної мови – визначення критеріїв оцінювання публічного виступу.

10 Методи контролю

Контрольні заходи включають поточний та підсумковий контроль (п.6.6. ПОЛОЖЕННЯ про організацію освітнього процесу в Державному біотехнологічному університеті) https://biotechuniv.edu.ua/wp-content/uploads/2024/01/norm-b-pol-org-op.pdf

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача до виконання конкретної роботи. Він здійснюється шляхом усного опитування, перевірки самостійної роботи, тестових завдань, а також оцінку активної участі в командній та науковій роботі.

Усі види контролю (усне опитування, письмове опитування, тестове опитування) тісно пов’язані та організовуються так, щоб стимулювати ефективну самостійну роботу здобувачів освіти і забезпечити об’єктивне оцінювання рівня їх знань.

11 Розподіл балів, які отримують здобувачі

Поточне тестування та самостійна робота								Всього балів
Розділ 1				Розділ 2				
Т1-Т2	Т3-Т4	Т5-Т6	Т7-Т8	Т9-Т10	Т11-Т12	Т13-Т14	Т15-Т16	
0…10	0…10	0..10	0…11	0…10	0…10	0..10	0…11	0…82
Поточне тестування за розділами								0…10
Індивідуальне завдання								0…8
Загальна оцінка								**0…100**

Поточне тестування та самостійна робота								Всього балів
Розділ 3				Розділ 4				
Т17-Т18	Т19-Т20	Т21-Т22	Т23-Т24	Т25-Т26	Т27-Т28	Т29-Т30	Т31-Т32	
0…10	0…10	0..10	0…11	0…10	0…10	0..10	0…11	0…82
Поточне тестування за розділами								0…10
Індивідуальне завдання								0…8
Загальна оцінка								**0…100**

Після закінчення вивчення курсу підсумковий контроль з дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» проводиться у формі заліку і

здобувач може набрати протягом семестру в точках контролю до 100 балів включно.

12 Розподіл балів, які отримують здобувачі

Поточне тестування та самостійна робота								За підсумками розділів
Розділ 1				Розділ 2				
Т1-Т2	Т3-Т4	Т5-Т6	Т7-Т8	Т9-Т10	Т11-Т12	Т13-Т14	Т15-Т16	
0…12	0…13	0..12	0…13	0…12	0…13	0..12	0…13	0-100
Розділ 3				Розділ 4				
Т17-Т18	Т19-Т20	Т21-Т22	Т23-Т24	Т25-Т26	Т27-Т28	Т29-Т30	Т31-Т32	
0…12	0…13	0..12	0…13	0…12	0…13	0..12	0…13	0-100

Т1, Т2... Т32 – теми розділів.

13 Виконання курсового проєкту (роботи), (курсове комплексне тестове завдання)

Не передбачено.

14 Шкала оцінювання: національна та ECTS і критерії оцінювання до визначення рівня знань і навичок

14.1 Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0 – 34	F	незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни

14.2 Критерії оцінювання:

1) «Відмінно» (90-100 балів) – студент виявляє всебічні системні і глибокі знання програмного матеріалу, вільно оперує матеріалом, чітко володіє понятійним апаратом, уміє аналізувати і робити висновки;

2) «Дуже добре» (82-89 бали) – студент виявляє широкий професійний кругозір, уміння логічно мислити, виявляє достатньо системне і глибоке знання програмного матеріалу, чітко володіє понятійним апаратом, проте у відповідях допускаються окремі неточності, які не змінюють суті питання;

3) «Добре» (74-81 бали) – студент виявляє достатньо глибоке знання програмного матеріалу, володіє понятійним апаратом, вміє аргументувати свої відповіді, проте у відповідях допускаються неточності, які впливають на чіткість;

4) «Задовільно» (64-73 бали) – студент виявляє не достатньо глибоке знання програмного матеріалу, в основному володіє основним понятійним апаратом, але допускає принципові помилки;

5) «Достатньо» (60-63 бали) – студент виявляє слабкі знання, у відповідях не точно формулює причинно-наслідкові зв'язки між явищами і процесами, оперування фактами відбувається на рівні запам'ятовування, допускаються значні помилки;

6) «Незадовільно» (35-59 бали) – студент виявляє значні прогалини в знаннях основного програмного матеріалу, у володінні окремими поняттями, не знає більшої частини фактичного матеріалу, не вміє встановлювати причинно-наслідкові зв'язки між явищами і процесами, завчивши матеріал без його усвідомлення;

7) «Не зараховано» (0-34 бали) – студент повністю не знає програмного матеріалу, не відвідував занять, не готовий відповідати на будь-яке запитання з теми практичного заняття.

Регламентується наступний комплект балів для отримання оцінки за модуль: результат поточного контролю (усереднено за оцінюванням завдань, проектів, тренінгів, відповідей) – максимум 20 балів (табл. 3), результат модульного тестового контролю – максимум 50 балів (роз’яснення в табл. 5), та результат засвоєння блоку самостійної роботи – максимум 30 балів (табл. 3,4,5).

Складання модулів обов’язкове. Студент не допускається до тестування з модуля без відпрацювання пропущених занять. Модуль вважається зарахованим, якщо студент набрав мінімально необхідну кількість балів та більше.

Результати рейтингу з модулю доводяться до відома студентів не пізніше третього робочого дня після проведення контрольного заходу і, у разі відсутності претензій з боку студентів, вважаються остаточними.

Якщо студент не погоджується з рішенням про присвоєння йому балів рейтингу за модуль, то він повинен відразу після їх оголошення звернутися з письмовою апеляцією до завідувача кафедри та у визначений термін скласти усну атестацію з модуля перед комісією. Склад апеляційної комісії у кожному конкретному випадку визначається завідувачем кафедри. Рішення комісії є остаточним. Студент не може повторно складати зараховані модулі.

Студент, який не з’явився на модульний контроль або не отримав мінімальної кількості балів на модульному тижні, має право складати пропущений модуль під час залікового тижня.

Підсумковий рейтинг поточної успішності з дисципліни вираховується усередненням рейтингів з усіх модулів. Семестрова оцінка виставляється студенту з врахуванням результатів підсумкового тестування та поточного

контролів (усереднені бали за модулі). Максимальна кількість балів, що студент може отримати при вивченні дисципліни, дорівнює 100 (див. табл. 1). Диференційований залік передбачає наявність підсумкового тестування. При наявності дозволу на автоматичне зарахування заліку, студент, який своєчасно складав усі модульні контрольні заходи та за їх результатами атестований з оцінкою "відмінно", може отримати залік автоматично. Семестровою оцінкою у цьому випадку є усереднена оцінка за модулі.

Викладач зобов'язаний здати заповнену заліково-екзаменаційну відомість до деканату протягом такого граничного терміну: для заліку і диференційованого заліку - останній день залікового тижня.

Засоби діагностики успішності навчання використовують для підсумкової експертизи знань і базуються на технології стандартизованого тестового контролю.

Таблиця 2 – Схема нарахування балів з модулів навчальної дисципліни

Покажчик	Нарахування балів
Всього з модулю	від 60* до 100
В тому числі: відповіді на тестові питання	до 50
усні відповіді на практичних заняттях	до 20
результат засвоєння блоку самостійної роботи	до 30

*) – менша кількість балів недостатня для зарахування модулю, необхідна перездача

Таблиця 3 – Шкала оцінювання усної відповіді

20-бальна шкала	Інтуїтивний аналог оцінювання	Оцінка за національною шкалою - визначення
20	**5+**	**Відмінно** – відмінна відповідь, виконання роботи без помилок чи зауважень, прояв креативного мислення
19	**5**	**Відмінно** – відмінна відповідь, виконання роботи без помилок чи зауважень
18	**5-**	**Відмінно** – відмінна відповідь, виконання роботи з одним непринциповим недоліком
17	**4+**	**Добре** – вище середнього рівня з кількома помилками при розумінні суті питання
16	**4**	**Добре** – в загальному правильна відповідь, робота з кількома помилками
15	**4-**	**Добре** – в загальному правильна відповідь, робота з значною кількістю помилок
14	**3+**	**Задовільно** – в загальному правильна відповідь, але із великою кількістю недоліків і помилок

13	**3**	**Задовільно** – задовільно, наявна велика кількість недоліків і помилок
12	**3-**	**Задовільно** – задовольняє лише найменші критерії, наявна велика кількість суттєвих недоліків і помилок

Самостійна робота оцінюється як сума балів за відповідність і обсяг наданого матеріалу (табл. 4) та балів за захист цього матеріалу (табл. 5).

Таблиця 4 – Шкала оцінювання усної відповіді

Шкала, бали	Визначення
10	Повна відповідність змісту і достатній обсяг
8	Достатня відповідність змісту і достатній обсяг
6	Мінімально задовільна відповідність змісту і обсягу

Таблиця 5 – Накопичення балів за розділ складанням (максимум 100 балів)

Поточне оцінювання	Оцінювання тестів	Оцінювання самостійної роботи	
визначається викладачем	чітко регламентується	визначається викладачем	
до 20 балів	до 50 балів	до 30 балів	
		до 10 балів	до 20 балів
Шкала оцінювання відповіді	50 тестів: 1 прав. відповідь – 1 бал 25 тестів: 1 прав. відповідь – 2 бали	Відповідність матеріалу (див. табл. 4)	Захист – шкала оцінювання усної відповіді
ПРИКЛАД			
12	44	8	14

Приклад: 12+44+8+14 = 78 балів. Добре «С»

15 Методичне забезпечення

1. Борисова А.О., Архипова В.О., Муравйова О.М., Бєлікова О.Ф. English for management and marketing=Англійська для менеджерів та маркетологів: навч.-метод. посібник для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання. Х. : ХДУХТ, 2016. 198 с.

2. Борисова А.О., Архипова В.О., Мануєнкова О.О., Муравйова О.М. Vocational guidance English: topics (Англійська мова професійного спрямування (розмовні теми)): Навч.-метод. пос. – Х.: ХДУХТ, 2015. – 148 с.

3. Business negotiations» («Ділові переговори»): Методичні рекомендації з англійської мови для студентів усіх спеціальностей / укладачі: А.О. Колесник,

М.І. Крупей, О.О. Мануєнкова, О.М. Муравйова, Л.А. Подворна, І.В. Удовенко. Х. : ДБТУ, 2023. – 90 с.

16 Рекомендована література

Основна література:

4. Smith, Alison. Best performance premium. Economics, business, marketing & finance. – Loreto, Italy, 2020. – 433 p.

5. Allison J., Emmerson P. The Business. Intermediate Student's Book / Allison J., Emmerson P. – Oxford: Macmillan, 2017. – 159 p.

6. Буданов С.І., Борисова А.О. Ділова англійська мова. Business English. – Х.: ТОРСІНГ ПЛЮС, 2009. – 288 с.

7. Cotton D., Farvey D., Kent S. New Market Leader. Intermediate Business English. – Pearson Education Limited, 2018. – 306 p.

9. Business Partner by Longman Pearson: eight-level business English course / Iwonna Dubicka, Margaret O'Keeffe, Jr. Ed Pegg, Robert McLarty, Madeleine Williamson. – Longman Pearson, 2020.

Допоміжна література:

10. Business Communication: навчальний посібник / О.Т. Бойко, Т.М. Головач, І.Ю. Сковронська. – Львів: ЛьвДУВС, 2025. – 348 с.

11. Sweeney S. English for Business Communication / S. Sweeney. – Cambridge University Press, 2022. – 116 p.

12. Longman Dictionary of Contemporary English: Pearson Educ. Ltd., 2003.

Latham-Koenig, Christina; Oxenden, Clive. New English File Intermediate. Oxford University Press, 2016. – 160 p.

13. Іноземна мова професійного спрямування (англійська мова для маркетологів): навч. посіб. / [Н. В. Мукан, М. В. Гаврилюк, М. І. Запотічна та ін.]; за ред. Н. В. Мукан; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львів. політехні-ка». – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2014. – 436 с.

14. Нечипоренко В.О. Англійська мова маркетингу та реклами = Basic English of Marketing and Advertising: навч. посіб. Вінниця : Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2020. 212 с.

15. Власенко, Л. В. Англійська мова. English for advertising, marketing and public relations managers [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Л. В. Власенко, Н. О. Божок – К. : НУХТ, 2014. – 115 с.

16. Sweeney S. English for Business Communication / S. Sweeney. – Cambridge University Press, 2022. – 116 p.

17 Електронні інформаційні ресурси

17. Електронно-інформаційна база дистанційного навчання ДБТУ "Moodle". – Режим доступу: http://moodle.btu.kharkiv.ua/login/index.php

18. Бібліотека імені В. Г. Короленка (м. Харків, вул. Короленка, 18). – Режим доступу: www.korolenko.kharkov.com/online/index.php

19. Обласна наукова бібліотека (м. Харків, вул. Кооперативна, 13). – Режим доступу: library.kharkov.ua

18 Зміни і доповнення

Що вилучається з робочої програми	Що вводиться в робочу програму	Дата розгляду кафедрою