

**Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

Направление подготовки/специальность: 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Наименование образовательной программы: Реклама и связи с общественностью в цифровой среде

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Очная

**Оценочные материалы
по дисциплине
Иностранный язык для специальных целей**

**Москва
2024**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Дорохина М.Н.
	Идентификатор	Re0d43781-DorokhinaMN-db4f9dc3

М.Н.
Дорохина

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
образовательной
программы

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Кахальников М.В.
	Идентификатор	R7ecedcd1-KakhalnikovMV-51d2b6f

М.В.
Кахальников

Заведующий
выпускающей
кафедрой

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Курилов С.Н.
	Идентификатор	R2f2f52fe-KurilovSN-7d2d7cde

С.Н. Курилов

ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. ОПК-1 Способен создавать востребованные обществом и индустрией медиатексты и (или) медиапродукты и (или) коммуникационные продукты в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем

ИД-2 Демонстрирует знание норм иностранного языка в процессе создания коммуникационного продукта

и включает:

для текущего контроля успеваемости:

Форма реализации: Смешанная форма

1. Маркетинг в медиа-сфере. Эффективные переговоры. Лидерство (Контрольная работа)

2. Работа в медиа-сфере. Написание пресс-релиза. Оценка работы компании (Контрольная работа)

3. Реклама в прессе. Работа в российских и зарубежных компаниях (Контрольная работа)

4. Реклама на радио и телевидении. Компетенции и навыки при работе с клиентами (Контрольная работа)

БРС дисциплины

8 семестр

Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:

КМ-1 Работа в медиа-сфере. Написание пресс-релиза. Оценка работы компании (Контрольная работа)

КМ-2 Маркетинг в медиа-сфере. Эффективные переговоры. Лидерство (Контрольная работа)

КМ-3 Реклама в прессе. Работа в российских и зарубежных компаниях (Контрольная работа)

КМ-4 Реклама на радио и телевидении. Компетенции и навыки при работе с клиентами (Контрольная работа)

Вид промежуточной аттестации – Зачет с оценкой.

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
	Срок КМ:	4	8	11	13
Работа в медиа-сфере. Написание пресс-релиза. Оценка работы компании					

Медиа-сфера. Особенности работы	+	+	+	+
Особенности написания пресс-релиза	+			+
Персональный маркетинг в медиа-сфере	+	+	+	+
Оценка работы компании и персонала	+	+	+	+
Управление компаниями	+	+	+	+
Маркетинг в медиа-сфере. Эффективные переговоры. Лидерство				
Прямой обратный отклик при работе с заказчиком	+	+	+	+
Эффективное общение		+		
Руководство. Типы руководителей.		+		
Реклама в прессе. Работа в российских и зарубежных компаниях				
Как разместить рекламу в газете. Особенности газетной рекламы			+	+
Работа с зарубежными компаниями	+	+	+	+
Реклама на радио и телевидении. Компетенции и навыки при работе с клиентами				
Реклама на радио. Преимущества и недостатки			+	+
Реклама на телевидении. Характерные особенности			+	+
Компетенции и навыки при работе с клиентами	+	+	+	+
Вес КМ:	25	25	25	25

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Индекс компетенции	Индикатор	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Контрольная точка
ОПК-1	ИД-2 _{ОПК-1} Демонстрирует знание норм иностранного языка в процессе создания коммуникационного продукта	Знать: терминологию в сфере делового общения терминологию в сфере маркетинга; терминологию в сфере PR-индустрии; терминологию по теме: "работа в транснациональных корпорациях" терминологию по теме: "Радио реклама" терминологию по теме: "ТВ-реклама" терминологию по теме: "деловые компетенции" терминологию по теме: "лидерство" терминологию по теме: "Оценка работы компании и персонала" терминологию по теме: "Работа с заказчиками" терминологию по теме:	КМ-1 Работа в медиа-сфере. Написание пресс-релиза. Оценка работы компании (Контрольная работа) КМ-2 Маркетинг в медиа-сфере. Эффективные переговоры. Лидерство (Контрольная работа) КМ-3 Реклама в прессе. Работа в российских и зарубежных компаниях (Контрольная работа) КМ-4 Реклама на радио и телевидении. Компетенции и навыки при работе с клиентами (Контрольная работа)

		"реклама в прессе" Уметь: составлять монолог-рассуждения по изучаемым профессиональным темам анализировать успехи и недостатки компаний в конкретной ситуации бизнеса логично и ясно выражать мысли в письменной форме писать деловые письма составлять пресс-релизы на иностранном языке участвовать в диалоге, правильно пользуясь формулами речевого этикета и осуществляя отбор соответствующих языковых средств для определенного коммуникативного задания в профессиональной сфере	
--	--	---	--

II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

КМ-1. Работа в медиа-сфере. Написание пресс-релиза. Оценка работы компании

Формы реализации: Смешанная форма

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Задания по переводу выполняются в письменной форме, выполнение задания по составлению монологического высказывания выполняется устно.

Краткое содержание задания:

Выполните задание в письменной форме без словаря. Презентуйте монологическое высказывание в устной форме в объеме 20-25 развернутых предложений.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: терминологию в сфере PR-индустрии;	1.Переведите слова по теме: “PR-индустрия”: предлагать, проводить кампанию по связям с общественностью, средства общения, информационный бюллетень, сообщение для печати, одобрение, широкая аудитория, целевая аудитория, рекламное объявление на всю страницу, иметь ограниченный бюджет Переведите следующие предложения, используя активную лексику по теме: “PR-индустрия”: 1. Усилия по PR не должны быть грандиозными и дорогими - они могут быть скромными, но все же высокоэффективными. 2. PR компания является неотъемлемой частью всего процесса коммуникации и не менее важная, чем телевизионный блокбастер 3. Если вы владеете магазином товаров для животных, Вы можете предложить бесплатную дрессировку собак в качестве рекламы и содействию продвижению на рынке ваших товаров. 4. Вы можете устать от участия в различных местных благотворительных аукционах, но неучастие в них может плохо отразиться на репутации вашей компании. 5. Существует ряд различных средств обращения с вашими потенциальными клиентами. 6. Можно сказать, что PR есть неизбежное зло для успеха малого бизнеса 7. “Внимание, интерес, желание, действие” - вот четыре составляющие принципа, которые надо знать при написании рекламного текста.
Знать: терминологию по теме: "Оценка работы компании и персонала"	1.Переведите следующие предложения, используя активную лексику урока по теме: “Оценка работы компании и персонала”: 1) Доходы компании не очень высоки, ежегодный

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	товарооборот более 3.5 миллионов долларов. 2) В настоящее время наблюдается жесткая конкуренция среди компьютерных компаний. 3) Американская экономика восстанавливается, а Европейская вступает в полосу спада. 4) Фирме требуется способный профессиональный человек, который мог бы возглавить отдел недвижимости. 5) Во время пандемии многие магазины розничной торговли потерпели убытки и прекратили свое существование. 6) Несмотря на то, что фирма была основана два месяца назад, со временем она стала работать все лучше и лучше и смогла удовлетворять требования заказчиков. 7) Ему не удалось меня убедить. 8) Готовые продукты нашей компании действительно надежны, легки в работе и долговечны в использовании. 9) Управление компанией требует принятие быстрых решений. 10) Вспыльчивые решения могут привести компанию к банкротству.
Уметь: составлять монолог-рассуждения по изучаемым профессиональным темам	1. Выберите одно из утверждений из списка по теме: “Управление компанией и оценка работы персонала” и прокомментируйте его: 1) Starting your own business is all about trial and error. 2) In order to start a successful business, passion alone is not enough. 3) Before starting your business, you need a plan, to set goals and above all, know yourself: your strengths and weaknesses. 4) Learn as much as you can about your competitors. 5) You should find ways to test your idea. 6) Be ready to seek outside financing.
Уметь: составлять пресс-релизы на иностранном языке	1. Напишите пресс-релиз о запуске нового продукта на рынке. Write a press release for a product launch. In your press release you should answer the following questions: Is the product worthy of being considered new? Are innovative technologies used? Does it offer anything different from what is already on the market? What is new about this product?

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

КМ-2. Маркетинг в медиа-сфере. Эффективные переговоры. Лидерство

Формы реализации: Смешанная форма

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Задания по переводу выполняются в письменной форме, выполнение задания по составлению монологического высказывания выполняется устно.

Краткое содержание задания:

Выполните задание в письменной форме без словаря. Презентуйте монологическое высказывание в устной форме в объеме 20-25 развернутых предложений.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: терминологию в сфере делового общения	1.Переведите предложения, используя лексику по теме "Эффективное общение": 1) Тот, кто больше всего болтает, сам ничего не знает. 2) Если все будут проводить политику «поживем–увидим», бизнес потерпит фиаско. 3) Очень сложно проследить за тем, что он говорит: он ходит вокруг да около и не может ничего сказать по существу. 4) Все жалуются на него! Когда он рассказывает что-то, никому не удастся вставить ни словечка! 5) У него не было никакой идеи что происходит, пока я не проинформировал его. 6) Все им завидуют: они одинаково смотрят на вещи.
Знать: терминологию в сфере маркетинга;	1.Переведите слова по теме “Маркетинг”: 1) продвигать товары; 2) двигаться в ногу со временем; 3) розничные торговцы; 4) связываться с потребителями; 5) варианты оплаты; 6) персонализировать что-либо;

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	7) с учетом интересов и предпочтений потребителей; 8) быть обеспокоенными вопросами конфиденциальности; 9) взаимодействовать с кем-либо; 10) давать отзыв; 11) поисковая оптимизация; 12) быть впереди;
Знать: терминологию по теме: "лидерство"	1.Переведите слова по теме "Лидерство": достижение цели;эффективный подход; важный, ключевой воздействие, влияние, быть более гибким; подчиняться; браться за работу; согласие, уступчивость; контроль; соответствовать требованиям; усилить мотивацию; моральное состояние, боевой дух; воодушевлять кого-либо; передавать полномочия; вселять энтузиазм; стиль «невмешательства»; определять цели; пытаться что-либо делать;
Знать: терминологию по теме: "Работа с заказчиками"	1.Переведите слова по теме "Работа с заказчиком": Необычный ракурс, помнить, по этой цене, разносторонний, соответствовать, послепродажное обслуживание, широкий выбор, указание, специальное предложение, отпугивать кого-либо, основная часть текста, заслуживающий большего доверия, держаться подальше от кого-либо, рекомендации, рекламный вкладыш,заполнить бланк, рекламная информация.
Уметь: составлять монолог-рассуждения по изучаемым профессиональным темам	1.Ответьте на вопрос по теме "Лидерство" аргументируя свою точку зрения: 1) What style of running a company is the most appropriate nowadays? Can it be a mixture of different styles?

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

КМ-3. Реклама в прессе. Работа в российских и зарубежных компаниях

Формы реализации: Смешанная форма

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Задания по переводу на знание лексики выполняются в письменной форме. задания, требующие проверки умений составления монологического высказывания, в устной.

Краткое содержание задания:

Выполните задания в письменной форме без словаря. Презентуйте монологическое высказывание в устной форме в объеме 20-25 развернутых предложений

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: терминологию по теме: " работа в транснациональных корпорациях"	1.Переведите предложения, используя лексику по теме "Работа в зарубежных компаниях": 1) Мы посмотрели ваш проект, и это дало нам возможность сравнить наши цены с ценами конкурентов. 2) Приезд вашего представителя в Москву даст нам возможность прийти к соглашению по всем нерешенным вопросам. 3) Ваше согласие сократить сроки поставок дало бы нам возможность построить объект раньше. 4) Если мы придем к соглашению по вопросу цены, это даст нам возможность начать переговоры по другим условиям контракта. 5) Мы просим вас прислать ответ на настоящее письмо без задержки. Это даст нам возможность ускорить решение некоторых вопросов. 6) В принципе мы согласны с вашим предложением, но я предлагаю возобновить переговоры через неделю 7) Мы находим условия приемлемыми, но окончательно решим этот вопрос, когда возобновим переговоры. 8) Мы хотели бы продолжить нашу беседу и получить некоторые разъяснения по этому пункту контракта. 9) Не понимаю, почему мы не можем продолжить обсуждение графика поставок сегодня. 10) Думаю, нам придется еще раз заняться этим вопросом и продолжить переговоры. 11) Мы готовы возобновить переговоры в удобное для вас время.
Знать: терминологию по теме: "реклама в прессе"	1.Переведите следующие словосочетания, относящиеся к теме "реклама в прессе": перспективные клиенты, реклама в прессе имеет свою пользу, повышать объем продаж, тираж газеты,

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	информационно-рекламная кампания, направленная больше на ознакомление людей с данным товаром или услугой, нежели на увеличение продаж, извлекать, цель, бесплатная газета, продукция для компаний, по подписке, широкий охват, краткое изложение, руководить чем-либо, оценить стоимость чего-либо, сотрудники рекламного отдела, становиться реже, закон падающих доходов, увеличение размера, программа телепередач, выигрыш в цене, специальные рекламные вставки Переведите следующие предложения используя лексику по теме “реклама в прессе”: Безусловно, реклама размещенная в прессе, приносит свою пользу. Известно, что некоторые продукты очень хорошо распродаются сразу после рекламы на них. в газетах люди предпочитают прочитать всевозможные объявления, страничку путешествий, и меньше всего, - страничку с рекламой Всегда существуют плюсы и минусы в отношении рекламы в прессе. В рекламе важен размер рекламного текста. Цветная реклама всегда выигрышнее черно-белой
Уметь: анализировать успехи и недостатки компаний в конкретной ситуации бизнеса	1. Проанализируйте успехи и недостатки работы следующих компаний: 1. Nike (the period of coronavirus) 2. Starbucks (the period of imposing sanctions)
Уметь: писать деловые письма	1. Напишите письмо по одному из заданий, оформляя в соответствии с правилами написания деловых писем: 1) Write to the firm that you have received their offer for machine model T-64. The machine completely meets your requirements. The time of delivery suits you as well. But you cannot agree to their price and terms of payment. Give your reasons. 2) Inform the buyers that you have received their inquiry. Tell them you can make them an offer of the goods they need but you cannot meet their request about the time of shipment and the quantity they need at the moment. Give your reasons.
Уметь: составлять монолог-рассуждения по изучаемым профессиональным темам	1. Выберите одну тему из предложенных и прокомментируйте ее: Press advertising is relatively untargeted compared with other forms of direct marketing local papers offer targeted advertising rather than untargeted one.

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

КМ-4. Реклама на радио и телевидении. Компетенции и навыки при работе с клиентами

Формы реализации: Смешанная форма

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Задания по переводу на знание лексики выполняются в письменной форме. задания, требующие проверки умений составления монологического высказывания, в устной.

Краткое содержание задания:

Выполните письменные и устные задания с использованием активной лексики пройденных занятий.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: терминологию по теме: "Радио реклама"	1.Переведите слова и словосочетания по теме "Реклама на радио и телевидении": почтовый ящик, стать понятным, обзор (исследование), суть дела, по привычке, это стоит приложенных усилий, быть доступным для своих клиентов, находится в перечне, дополнительные расходы, показ, теле(радио)вещательные технологии, телевизионная сеть, телевидение "по требованию", соперничать за что-либо, вся телевизионная аудитория, медийный набор, зона покрытия, вещательная сетка, транслировать программу, рекламный агент ТВ станции 2.Переведите предложения, используя лексику по теме "реклама на радио": 1.Как правило, люди слушают радио, когда они, например, находятся в машине или в ванне 2.Радио является очень эффективным для рекламы продукции данной компании. 3.Радиостанции ставят целью своих программ привлечение своей особой аудитории

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	4.Радиослушатели, как правило, очень привязаны к своей любимой радиостанции 5.Они также любят и доверяют рекламодателям на своих любимых радиостанциях.
Знать: терминологию по теме: " ТВ-реклама"	1.Переведите предложения, используя лексику по теме: "Реклама на телевидении": 1.Известно, что влияние звукового ряда и движущейся картинки в телевизионной рекламе очень велико. 2.Что касается цены на рекламу на телевидении, то она достаточно высока. 3.Реклама, размещенная на телевидении, делает Вашу компанию в глазах потенциальных покупателей доступной, дружелюбной и прислушивающейся к их мнению. 4.Независимые компании, создающие телевизионную рекламу, несут меньше дополнительных расходов, и соответственно, их продукт обойдется дешевле. 5.Если прямым результатом телевизионной рекламы какого-либо продукта должна стать его непосредственная покупка, то такая реклама должна длиться на экране от одной минуты до двух минут 6.Основной объем заказов на тот или иной продукт, рекламируемый на телевидении, поступает после 5-го - 6 -го показа на экране рекламы этого продукта
Знать: терминологию по теме: "деловые компетенции"	1.Переведите слова и выражения по теме "Деловые компетенции": 1) быть невоспитанным; 2) опрос; 3) давление, напряжение на работе; 4) отвлекать кого-либо; 5) отвечать на телефонный звонок; 6) генеральный директор, руководитель; 7) агентство по подбору кадров; 8) вежливость; 9) слишком нудно (разговорное); 10) менеджеры младшего звена; 11) значимое влияние на что-либо;
Уметь: логично и ясно выражать мысли в письменной форме	1.Напишите письмо жалобу: Think of things that could go wrong with them: <i>a mobile phone, a computer, an MP3 player, a hi-fi system</i>. Write a letter of complaint, pointing out 1) what went wrong with a product, 2) problems with customer service, 3) what you want.
Уметь: составлять монолог-рассуждения по изучаемым	1.Прокомментируйте следующие высказывания, относящиеся к теме: "реклама на радио и

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
профессиональным темам	телевидении”: 1.TV advertising is very expensive 2.It is quite necessary to have guidelines for advertising 3.Radio advertising is a very usefyl support for other direct media 4.Radio stations target their programming to attract very specific audiences.
Уметь: участвовать в диалоге, правильно пользуясь формулами речевого этикета и осуществляя отбор соответствующих языковых средств для определенного коммуникативного задания в профессиональной сфере	1.Составьте диалог по теме “Продвижение рекламы и рекламного продукта” используя следующие выражения: to study offers, to resume talks, to ask for the commission, the running of the showroom, the publicity expenses, the guarantee period, charges, to be in high demand

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8 семестр

Форма промежуточной аттестации: Зачет с оценкой

Пример билета

1. Выполните перевод предложений.
2. Напишите письмо по заданной теме
3. Прочитайте текст. Ответьте на вопросы по текст.
4. Презентуйте монолог-рассуждение по одной из заданных тем
5. Поучаствуйте в диалоге, дайте ответ на реплики по заданной теме

Процедура проведения

зачет проходит в устной форме.

Студенты получают тексты, которые они читаются и готовятся по ним отвечать. Также им выдаются предложения для перевода с русского языка на английский.

1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины

1. Компетенция/Индикатор: ИД-2_{ОПК-1} Демонстрирует знание норм иностранного языка в процессе создания коммуникационного продукта

Вопросы, задания

1. Выполните перевод предложений:
 1. В Великобритании существуют четыре независимые телевизионные сети, а также многочисленные кабельные и спутниковые каналы.
 2. Например, Интернет соперничает с телевидением и часто перетягивает себе часть телевизионной зрительской аудитории.
 3. Одна и та же телевизионная станция может в течение дня показывать трехчасовой блок мыльных опер и программу "Monday Night Football"
 4. Не следует заикливаться на выборе одной ТВ станции для размещения вашей рекламы
 5. Перед тем как разместить рекламу на телевидении следует связаться с соответствующей ТВ станцией и ознакомиться с предлагаемым этой станцией медийным набором
 6. Необходимо убедиться в том, что данный медийный комплект содержит вещательную сетку

2. What motivates people to work better?

We ask several experts from the International recruitment agency: What motivates people to work better? What can give them the so-called 'jobsatisfaction'?

So, we think we know how to motivate people, right? Offer them a reward. Do this and you'll get this. Do this faster, earn more money. Do this better than everyone else, here's a promotion. We offer incentives when we want people to do things. We do it at work, at school, even at home with our kids. Tidy your room and you can watch TV. But when social psychologists test whether incentives work, they get surprising results. Sam Glucksberg, from Princeton University, America, set people a problem to solve and told them he was going to time them to see how long they took. Then he put them in two groups. He offered one group a reward for finishing fast. Five dollars for anyone finishing in the top 25 per cent and 20 dollars for the

person who finished the fastest of all. To the other group he offered no incentive, but he told them he was going to use their times to calculate an average time. The first group, the ones with the reward, solved the problem faster, you'd think, right? Well, no, they actually took three and a half minutes longer than the group who just thought they were being timed. Incentive didn't work. In fact, it made them slower. This experiment has been repeated, with the same results, many times. But in business we still offer bonuses, promotions and rewards to staff. That's fine if we want them to do something simple, like chop wood. We'll pay you more if you chop the wood faster. An incentive works then. But if we want someone to do something complex, something creative, something where they have to think, rewards don't work. They might even have the opposite result, and make people perform worse. Another study, by Dan Ariely, showed that the bigger the reward, the worse the subjects performed on a complex task. The reward made them focus so hard on the result that they couldn't think creatively any more. And this all matters because more and more simple jobs will become automated. We'll be left with creative, problem-solving jobs that computers will never do. And we need to find a way to motivate people to do those jobs when we've proved the traditional incentives don't work. So what does work? Giving your workers freedom; freedom to work on the things they want to work on, freedom to choose when, where and how they work. Want to work from home three days a week, get up late and work into the night instead? Fine. Just do the job well. And evidence shows people who choose the way they work get results. Companies that give employees time during the week to work on things that interest them and are not part of their regular job achieve amazing things. Some of the big tech companies are good examples of this, with ping-pong tables and areas to relax in ...

2. Answer the questions:

- 1) Can rewards motivate people? Do you agree with it?
- 2) What experiment was conducted? What results did it show?
- 3) In what way can freedom give workers a feeling of job satisfaction?

3. Напишите письмо по одной из заданных тем:

1. Confirmation of the shipping
2. Writing an effective press-release
3. A letter of complaint

4. Презентуйте монолог-рассуждение по одной из заданных тем:

1. Publicity and Public relations
2. Elements of Direct Marketing
3. Press Advertising
4. Radio Advertising
5. Television Advertising
6. Getting your Ads on Television
7. Performance appraisal
8. Rules of effective business talks
9. Management in multinationals
10. Social responsibility
11. Success and failures of modern companies

5. Составьте диалог

Mr Smith is making all necessary preparations for the Draft Contract. He wants to talk to different people about improving the management of his company. Say what improvements you find necessary. Explain on what conditions your company wants to work with the foreign one

Материалы для проверки остаточных знаний

1. Match the English phrases with the right preposition:

- 1.To apply.....a job
- 2.to be skilledusing PCs
3. to work.....the production line
4. to train.....a teacher

Ответы:

- a. as
- b. in
- c. on
- d. for

Верный ответ: 1 - d 2- b 3 - c 4 - a

- 2.Match the English phrases with the right preposition:

- 1.to put.....the money for the new machinery
- 2.to write the money....as a bad debt
- 3.to besale
- 4.to be driven.....of the market

Ответы:

- a. off
- b. on
- c. up
- d. out

Верный ответ: 1. - c 2. - a 3. - b 4. - d

- 3.Match the English expressions with the Russian ones:

- 1.competence-based assessment
- 2.management skills
- 3.investors in people award
- 4.on-the-job performance

Ответы:

- a. деятельность сотрудника, исполнение сотрудником своих обязанностей
- b. управленческие навыки
- c. присвоение категории вклад в профессиональный рост кадров
- d. оценка квалификации сотрудника

Верный ответ: 1. - d 2.- b 3. - c 4. - a

- 4.Match the English expressions with the Russian ones:

- 1.interest charges
- 2.overdrawn account
3. direct debit
- 4.cheque deposit

Ответы:

- a. вклад чека
- b. превышение кредита
- c.сумма процента
- d. прямой дебет

Верный ответ: 1. - c 2. - b 3. - d 4. - a

- 5.Translate the given sentence from English into Russian:

Local radio is an especially effective medium for direct response advertising

Ответы:

студенты дают собственный вариант перевода в письменной форме

Верный ответ: Местное радио является особенно эффективным средством распространения рекламы с прямым откликом

- 6.Translate the given sentence from English into Russian:

Many factories have been forced to **lay off** workers over the summer period.

Ответы:

Студенты дают собственный вариант перевода в письменной форме

Верный ответ: Многие заводы были вынуждены уволить рабочих на летний период.

7.Translate the given Russian sentence into English:

В дополнение к переговорам, состоявшимся в Москве в конце марта, мы посылаем Вам поправки, которые были внесены в контракт.

Ответы:

студенты дают собственный вариант перевода в письменной форме

Верный ответ: In addition to the negotiations that took place in Moscow at the end of March, we are sending you the amendments that were made to the contract.

8.Translate the given Russian sentence into English:

По условиям контракта мы посылаем на завод-изготовитель нашего приемщика, который считается доверенным лицом, имеющим право разрешить к отгрузке товар, свободный от дефектов.

Ответы:

студенты дают собственный вариант перевода в письменной форме

Верный ответ: According to the terms of the contract, we send our receiver to the manufacturer, who is considered a trusted person who has the right to allow goods free from defects to be shipped.

9.Make a word pair:

1.product

2.cutting

3.research

4.intellectual

Ответы:

a.edge

b.property

c. development

d.centre

Верный ответ: 1.-c 2. - a 3. - d 4. - b

10.make a word pair:

1.software

2.minimum

3.paper

4.night

Ответы:

a.qualifications

b.tycoon

c.shift

d. wage

Верный ответ: 1. - b 2. - d 3. - a 4. - c

II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно.

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Работа не выполнена или выполнена преимущественно неправильно

III. Правила выставления итоговой оценки по курсу

Оценка является итоговой и выставляется по окончанию курса.