

**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**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Очно-заочная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Иностранный язык профессионального общения**

**Москва  
2022**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Преподаватель

(должность)

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

(подпись)

М.Н.

Дорохина

(расшифровка  
подписи)

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

(должность, ученая степень, ученое  
звание)

|                                                                                   |                                                    |                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                           |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                           |
|                                                                                   | Владелец                                           | Вовк М.В.                 |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | R26eeae99-VovkMV-a261481b |

(подпись)

М.В. Вовк

(расшифровка  
подписи)

Заведующий  
выпускающей кафедры

(должность, ученая степень, ученое  
звание)

|                                                                                   |                                                    |                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                |
|                                                                                   | Владелец                                           | Гаврилова Ю.В.                 |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | R87aa858f-GavrilovaYV-cb2050d5 |

(подпись)

Ю.В.

Гаврилова

(расшифровка  
подписи)

## 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: Письменная работа

1. Актуальные проблемы деловой и коммерческой деятельности (Контрольная работа)
2. Деловые встречи (Контрольная работа)
3. Деловые переговоры (Контрольная работа)
4. Запросы и предложения (Контрольная работа)
5. Написание официальных деловых писем. Структура и шаблон (Контрольная работа)
6. Пресс-конференция (Контрольная работа)
7. Психология рекламы (Контрольная работа)
8. Работа в рекламных агентствах (Контрольная работа)
9. Разные виды деловых писем (Контрольная работа)
10. Реклама и Маркетинг (Контрольная работа)
11. Реклама и формы ее распространения (Контрольная работа)
12. Составление контрактов (Контрольная работа)

## БРС дисциплины

5 семестр

| Раздел дисциплины                                       | Веса контрольных мероприятий, % |      |      |      |      |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------|------|------|------|------|
|                                                         | Индекс КМ:                      | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 | КМ-4 |
|                                                         | Срок КМ:                        | 4    | 8    | 12   | 16   |
| Запросы и предложения. Реклама                          |                                 |      |      |      |      |
| Запросы и предложения. Повторение грамматических времен | +                               |      |      |      |      |
| Причастие первое. Маркетинг и реклама                   | +                               |      |      |      |      |
| Официальное деловое письмо. Оформление контрактов       |                                 |      |      |      |      |
| Причастные обороты. Официальные деловые письма          |                                 |      | +    |      |      |

|                                                                                             |    |    |    |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|----|
| Причастие второе. Модальные обороты have to, to be to.<br>Оформление контрактов             |    | +  |    |    |
| Деловые встречи. Виды контрактов                                                            |    |    |    |    |
| Причастие первое и второе. Деловые встречи                                                  |    |    | +  |    |
| Условное наклонение (1 и 2 тип). Виды контрактов.                                           |    |    | +  |    |
| Деловая корреспонденция                                                                     |    |    |    |    |
| Условное наклонение (3 тип). Деловая корреспонденция                                        |    |    |    | +  |
| Условное наклонение смешанного типа Деловая<br>корреспонденция: жалоба, запрос, предложение |    |    |    | +  |
| Вес КМ:                                                                                     | 25 | 25 | 25 | 25 |

6 семестр

| Раздел дисциплины           | Веса контрольных мероприятий, % |      |      |      |      |
|-----------------------------|---------------------------------|------|------|------|------|
|                             | Индекс<br>КМ:                   | КМ-5 | КМ-6 | КМ-7 | КМ-8 |
|                             | Срок КМ:                        | 4    | 8    | 12   | 16   |
| Деловая жизнь предприятий   |                                 |      |      |      |      |
| The manager's role          |                                 | +    |      |      |      |
| What is business?           |                                 | +    |      |      |      |
| Economy                     |                                 | +    |      |      |      |
| Marketing                   |                                 | +    |      |      |      |
| Управление предприятиями    |                                 |      |      |      |      |
| Scientific management       |                                 |      | +    |      |      |
| Management                  |                                 |      | +    |      |      |
| Financial management        |                                 |      | +    |      |      |
| Рабочий процесс             |                                 |      |      |      |      |
| The quality of working life |                                 |      |      | +    |      |
| Customers                   |                                 |      |      | +    |      |
| Insurance                   |                                 |      |      | +    |      |
| Принятие решений            |                                 |      |      |      |      |
| Decision-making             |                                 |      |      |      | +    |
| The role of advertising     |                                 |      |      |      | +    |

|                          |    |    |    |    |
|--------------------------|----|----|----|----|
| Advertising in companies |    |    |    | +  |
| Вес КМ:                  | 25 | 25 | 25 | 25 |

7 семестр

| Раздел дисциплины                                        | Веса контрольных мероприятий, % |      |       |       |       |
|----------------------------------------------------------|---------------------------------|------|-------|-------|-------|
|                                                          | Индекс КМ:                      | КМ-9 | КМ-10 | КМ-11 | КМ-12 |
|                                                          | Срок КМ:                        | 4    | 8     | 12    | 16    |
| Работа в СМИ                                             |                                 |      |       |       |       |
| An introduction to advertising                           |                                 | +    |       |       |       |
| What makes advertising work                              |                                 | +    |       |       |       |
| Top management - planning and strategy                   |                                 | +    |       |       |       |
| Разные виды реклам                                       |                                 |      |       |       |       |
| Image advertising                                        |                                 |      | +     |       |       |
| Retail advertising                                       |                                 |      | +     |       |       |
| What an advertising agency does                          |                                 |      | +     |       |       |
| Goal-setting                                             |                                 |      | +     |       |       |
| Работа рекламных компаний                                |                                 |      |       |       |       |
| Who is who in an advertising agency                      |                                 |      |       | +     |       |
| How agencies get paid                                    |                                 |      |       | +     |       |
| The management of time                                   |                                 |      |       | +     |       |
| Функция рекламы. Реклама в сети Интернет                 |                                 |      |       |       |       |
| Understanding Why people choose one product over another |                                 |      |       |       | +     |
| The Internet: New ways of advertising                    |                                 |      |       |       | +     |
| Motivation                                               |                                 |      |       |       | +     |
| Вес КМ:                                                  |                                 | 25   | 25    | 25    | 25    |

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

## 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 <sub>ОПК-1</sub> Демонстрирует знание норм иностранного языка в процессе создания коммуникационного продукта | <p>Знать:</p> <p>лексику, относящуюся к теме "Запросы и Предложения";</p> <p>структуру делового официального письма;</p> <p>лексику, относящуюся к теме "Контракты";</p> <p>официальные и речевые клише для проведения деловых переговоров;</p> <p>лексику и термины, относящиеся к теме "Реклама";</p> <p>Уметь:</p> <p>демонстрировать навыки ведения переговоров на профессиональные темы;</p> <p>писать письма разного характера: запрос, предложение, жалоба, согласие;</p> <p>демонстрировать навыки участия в деловых встречах на</p> | <p>Запросы и предложения (Контрольная работа)</p> <p>Написание официальных деловых писем. Структура и шаблон (Контрольная работа)</p> <p>Составление контрактов (Контрольная работа)</p> <p>Разные виды деловых писем (Контрольная работа)</p> <p>Деловые переговоры (Контрольная работа)</p> <p>Деловые встречи (Контрольная работа)</p> <p>Актуальные проблемы деловой и коммерческой деятельности (Контрольная работа)</p> <p>Пресс-конференция (Контрольная работа)</p> <p>Реклама и формы ее распространения (Контрольная работа)</p> <p>Реклама и Маркетинг (Контрольная работа)</p> <p>Работа в рекламных агентствах (Контрольная работа)</p> <p>Психология рекламы (Контрольная работа)</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  | профессиональные темы;<br>демонстрировать навыки<br>составления<br>монологических<br>высказываний по<br>актуальным проблемам<br>деловой и коммерческой<br>деятельности;<br>демонстрировать навыки<br>участия в пресс-<br>конференциях;<br>уметь составлять<br>монологические<br>высказывания в области<br>"рекламы" и "маркетинга";<br>уметь участвовать в<br>диалогических<br>высказываниях на<br>профессиональные темы;<br>демонстрировать навыки<br>составления рекламного<br>сообщения; |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

## II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

### 5 семестр

#### КМ-1. Запросы и предложения

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** письменная работа проводится во время занятия. время выполнения работы 45 минут . выполнение работы без словаря

#### Краткое содержание задания:

Выполните письменный перевод слов, словосочетаний и предложений

#### Контрольные вопросы/задания:

|                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Знать: лексику, относящуюся к теме "Запросы и Предложения";</p> | <p>1. Дайте перевод слов и словосочетаний, относящиеся к теме: "Запросы и предложения": To notice, appreciate, to receive details, would please to inform, to be interested in, to look forward to, to refer to, to submit smth, as follows, to quote, in smb's favour, to confirm, to trust, in detail, to let smb know, to have pleasure in smth., to negotiate, to pay by a letter of credit, an enquiry for</p> <p>Переведите предложения с русского на английский:</p> <p>1) Мы получили ваше письмо, датированное 10 февраля.</p> <p>2) Подтверждаем получение вашего письма от 26 сентября, посланное по электронной почте.</p> <p>3) Мы искренне ценим то, что вы разместили ваш заказ у нас.</p> <p>4) Благодарим вас за ваше письмо от 15 мая, с которым вы послали нам ваш каталог электронного оборудования.</p> <p>5) Мы хотели бы информировать вас о том, что продукция, заказанная вами по контракту № 347, готова к погрузке на борт корабля.</p> <p>6) Пожалуйста, отправляйте все ваши запросы менеджеру филиалу, господину Стюарту</p> <p>1. Прочитайте письмо-запрос и вставьте предлоги</p> <p>2. Dear Sirs,</p> <p>3. We thank you.....your letter... 25 June and are glad to inform you that most of the items listed.....your enquiry...the goods are .....stock.</p> <p>4. we are enclosing a detailed description....the items you are interested.....and if you wish to place an order.....us...items 1, 2, 3 we will be pleased to meet any delivery dates you may require.</p> <p>5. ....the moment we guarantee delivery....3 months .....signing the contract.</p> |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                           |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | 6. our usual terms.....payment are....a L/C...shipping documents.<br>7. we are looking forward.....hearing....you.<br>8. Yours faithfully |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*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*

*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*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

**КМ-2. Написание официальных деловых писем. Структура и шаблон**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** письменная работа проводится во время занятия. время выполнения работы 45 минут . выполнение работы без словаря

**Краткое содержание задания:**

Выполните перевод слов, словосочетаний и предложений

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: структуру делового официального письма; | 1. Дайте перевод следующих клише:<br>с удовольствием сообщаем, с нетерпением ждем, с тем чтобы обсудить, в ответ на ваше письмо, ввиду вышеизложенного, сообщите нам, мы рады сообщить, к письму прилагаем, дело в том, что, действительно<br>Ответьте на вопросы по структуре делового письма:<br>1) What should you put at the top of a business letter?<br>2) If you don't know the person to whom you are writing, how you should sign off a business letter?<br>3) you are writing a letter to a company, you know the department you wish to write to, but don't know the name of the contact person. how should you start the letter?<br>4) Choose the phrases of very formal language: Hi there; Hope you are Ok; Your attendance is requested at..; Gotta run. See you soon |
|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*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*

*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*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

### **КМ-3. Составление контрактов**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС: 25**

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** письменная работа проводится во время занятия. время выполнения работы 45 минут . выполнение работы без словаря

**Краткое содержание задания:**

переведите слова, словосочетания и предложения

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: лексику, относящуюся к теме "Контракты"; | <p>1.Переведите слова, относящиеся к теме "Контракты":</p> <p>to draft a contract, a contract clause, contracting party, prompt delivery, consignment, short-delivered items, to revise, to meet the requirements, to be of inferior quality, problems arose, to place a big order, to cover expenses, to be effected, to envisage</p> <p>выполните перевод статьи контракта:</p> <p>the contract shall make the necessary arrangements for the provision of suitable skilled labour and staff required for the execution, erection and maintenance of the works. the contractor shall pay all costs and charges whatsoever in connectionwith recruitment of labour and staff. the contractor shall abide by the code of labour applicable in...with regard to rates of wages and working hours and any regulatons issued by the responsible authority regarding the accomodation of and sanitary arrangement for labour.</p> |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*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*

*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

*Нижний порог выполнения задания в процентах:* 50

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

#### **КМ-4. Разные виды деловых писем**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** письменная работа проводится во время занятия. время выполнения работы 45 минут . выполнение работы без словаря

**Краткое содержание задания:**

Напишите письмо по заданной теме

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Уметь: писать письма разного характера: запрос, предложение, жалоба, согласие; | <ol style="list-style-type: none"><li>1. 1)напишите запрос фирме на закупку интересующего вас товара. укажите, что вы видели образцы на выставке и хотели бы получить базовую информацию (прайс лист, основные условия и даты поставки, условия платежа), так как считаете что в вашей стране есть спрос на такой товар</li><li>2. 2) вы получили письмо покупателя с жалобой на низкое качество товара, поставленного по контракту. напишите ответ: а) сошлитесь на условия контракта и содержание состоявшихся ранее переговоров; б) запросите подробную информацию и документы о фактическом положении дел; с) укажите, какие меры вы намерены принять в ближайшем будущем</li><li>3. 3) выполните перевод следующих предложений:</li><li>4. мы вынуждены предъявить вам претензию в связи с невыполнением вами условий контракта.</li><li>5. покупатель отказывается полностью оплатить счет до выяснения положения с недопоставкой товара</li><li>6. мы были бы рады предложить вам нашу продукцию по конкурентным ценам и были бы готовы обсудить подробности с вашим представителем</li><li>7. нас интересуют эти товары, поскольку в нашей стране имеется стабильный спрос на продукцию такого рода</li><li>8. мы надеемся установить долгосрочные взаимовыгодные контакты с вами</li></ol> |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка:* 5

*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

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

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

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

## 6 семестр

### КМ-5. Деловые переговоры

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** письменная работа проводится во время занятия. время выполнения работы 45 минут , с дальнейшей устной частью

#### Краткое содержание задания:

сделайте перевод официальных речевых клише. составьте диалог на заданную тему

#### Контрольные вопросы/задания:

|                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: официальные и речевые клише для проведения деловых переговоров;      | 1.дайте перевод следующих речевых клише:<br>нас очень удивляет, что, это вполне справедливо, разрешите напомнить вам, во всяком случае, это вы решаете, можно считать этот вопрос решенным?<br>я имею ввиду, насколько я понимаю, у вас есть какие-нибудь предложения? это и является предметом нашей встречи сегодня                                                                                                                                                                                                                                  |
| Уметь: демонстрировать навыки ведения переговоров на профессиональные темы; | 1.act out these situations:<br>1.payment under one of the contracts obtained through your agent is delayed. contact your agent and ask him to take urgent steps to speed up the payment<br>2.the supplier and the customer are discussing the extension of the time limits as the customer has delayed submission of the remaining initial data. as the initial data available require more detailed and updated information make it clear that the design work will not begin until receipt by the supplier of all particulars listed in the protocol |

#### Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

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

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

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

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

### КМ-6. Деловые встречи

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** время выполнения 45 минут, с последующим устным ответом

**Краткое содержание задания:**

выполните перевод предложений

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: демонстрировать навыки участия в деловых встречах на профессиональные темы;</p> | <p>1. Дайте перевод выражений, относящихся к теме “деловые встречи”:</p> <p>to give away commercial secrets, to get down to work, no objections, to draft an agreement, to talk over smth, very reasonable, to tender for a project, to be unanimous, to keep confidential some information, to be all for smth, to assume, to be liable to, to be proper, to pull out of smth, to be against the right of retirement, we are with you here, to specify the rights, to reach a decision, to coordinate the work, to keep smb informed, to present smth for approval.</p> <p>•</p> <p>2. Дайте перевод следующих речевых клише, относящихся к теме “Деловые встречи”:</p> <p>По общему мнению, Можем ли мы считать, что; Могут быть различные варианты, А что если; Нам необходимо обсудить еще один вопрос, Как правило, это нежелательно; мы разделяем вашу точку зрения, По-видимому, это хорошая идея; давайте пойдем дальше, Можно мне (высказаться), вы наверняка знаете.</p> <p>3. Переведите следующий диалог устно:</p> <p>-And now let's discuss the preparation of our comprehensive tender.</p> <p>-we can have our tender ready in two months. and you will have time to prepare a comprehensive tender and submit it to the tender committee, as leader of our consortium, don't you think?</p> <p>-that's true but the nature of our project is not simple and the preparation of the joint tender will require coordination of design and planning. that takes time.</p> <p>-Well, we'll try to speed up the work to avoid delays in the approval of the tender documents.</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>-good. one more point, gentlemen. under the conditions of the tender, the consortium members submit bank guarantees to the amount of 200 thousand dollars. as future leader of our consortium we believe that each member should provide a guarantee to cover the sum</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• we think that the guarantees of the consortium members should be proportion to their shares of work and services.</li> </ul> <p>4. Act out a dialogue</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Discuss with the customer the terms of payment under your draft contract. See if you can meet the customer's request</li> </ul> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### **Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*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*

*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*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

#### **КМ-7. Актуальные проблемы деловой и коммерческой деятельности**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Время выполнения 45 минут с последующим устным ответом

#### **Краткое содержание задания:**

выполните перевод предложений

#### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: демонстрировать навыки составления монологических высказываний по актуальным проблемам деловой и коммерческой деятельности;</p> | <p>1. выполните письменный перевод следующего письма:</p> <p>Уважаемые господа!</p> <p>мы получили вашу телеграмму, в которой вы извещаете нас о том, что вы получили и изучили высланную нами документацию. Однако мы были очень огорчены вашим отказом принять участие в вышеуказанном тендере. Вы, несомненно, знаете, что мы очень заинтересованы в вашем участии в тендерах, проводимых в нашей стране, и поэтому просим вас пересмотреть свое решение и сделать все возможное для участия в тендере. Ввиду высокого спроса на ваши рекламные услуги в нашей стране,</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>мы можем заверить вас, что вы можете успешно участвовать в объявленных нашим правительством тендерах.</p> <p>С нетерпением ждем вашего положительного ответа.</p> <p>2. Act out the dialogue</p> <p>You have received your customer's comments on your draft contract. The customer finds the contract value overestimated. Discuss the hard currency part of the contract value, which, in the customer's opinion, is particularly overestimated. Give convincing explanations of your calculations.</p> <p>3. Выберите правильное слово по контексту:</p> <p>1. 1) The contractor (to refuse/to decline) to pay agreed and liquidated damages because of delay in commissioning since the delay was caused by force majeure circumstances. 2) When can a claim be (to refuse/to decline)? 3) (to apologize/to excuse) me but could you tell me the way to Euston station? 4) Owing to the (damage, damages, losses), the goods could not be installed at once. 5) we always (to fulfil, to execute, to carry out) our contractual obligations to the satisfaction of our customers. 6) The supplier had to (to bear, to sustain) extra storage expenses as the customer delayed opening a L/C.</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### **Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*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*

*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*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

#### **КМ-8. Пресс-конференция**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС: 25**

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Время выполнения 45 минут с последующим устным ответом

#### **Краткое содержание задания:**

Выполните перевод предложений

#### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: демонстрировать навыки участия в пресс-конференциях;</p> | <p>1. Запишите выражения, выбрав правильный предлог и переведите получившееся выражение (in, to, of, on, for):</p> <p>to go _____ a tour<br/> an alternative _____ smth<br/> to involve _____ smth<br/> a spokesperson _____ an organisation<br/> _____ terms _____ -results<br/> to make call _____ smb<br/> to invest _____ smth</p> <p>2. Develop the following situations:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Satellite media tours are efficient and save travelling time.</li> <li>2. As a public relations person your speech should carefully prepared, brief and up to the point.</li> <li>3. your role as a public relations professional is to determine when and if a news conference is needed.</li> </ol> <p>3. Переведите текст:</p> <p>Пресс-конференции являются весьма эффективным методом передачи информации, если пользоваться им разумно. Однако некоторые организации никогда не упускают случая провести прием или пресс-конференцию для представителей прессы. Это может быть вызвано тем, что либо директор организации вообразил себя выдающимся оратором, либо настойчивость проявляют его консультанты по связям с общественностью, демонстрируя свою активность от имени клиентов. Если есть возможность распространить какую-нибудь информацию через пресс-релиз, не стоит созывать ради этого пресс-конференцию. Обычно пресс-конференция проводится только тогда, когда возникает необходимость в демонстрации каких-то образцов или других предметов или когда речь идет по важной теме, по которой у присутствующих журналистов могут возникнуть вопросы. Пресс-конференции также дают прекрасную возможность для передачи закулисной информации "без записи", появление которой в печати было бы нежелательным.</p> |
|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

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

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

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

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

**7 семестр**

**КМ-9. Реклама и формы ее распространения**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** время выполнения 45 минут

**Краткое содержание задания:**

выполните перевод слов, словосочетаний и предложений

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Знать: лексику и термины, относящиеся к теме "Реклама";</p> | <p>1. Дайте перевод следующих слов и выражений, относящихся к рекламе:<br/>to provide information, accurate information, to process information, media outlets, timely, to live up to, advertising hype, bold promises, an astounding product, to be ripped off, features, to deliver a message, in the long run, to stand out from smth, memorable, concise, attribute.</p> <p>2. Complete the following sentences with the words (information, friction, trust, sources, media, adversarial, credibility):</p> <p>1. Public relations _____ provide most of the _____ used in the _____ today.</p> <p>2. It also mentions the areas of _____ that often contribute to an _____ atmosphere.</p> <p>3. An important part of the relationship is based on mutual _____ and _____.</p> <p>3. Insert prepositions where necessary (at, in, to, as, on, from, by, of):</p> <p>1. Your dependence _____ the media requires that you be accurate and honest _____ all times _____ all your public relations materials.</p> <p>2. The media's power and influence _____ a democratic society reside the independence _____ government control.</p> <p>3. This is important _____ you because the media, _____ inference, serve _____ third party endorsers _____ your information.</p> |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*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*

*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

*Нижний порог выполнения задания в процентах:* 50

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

## **КМ-10. Реклама и Маркетинг**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Время выполнения 45 минут в письменной форме с последующим устным ответом

**Краткое содержание задания:**

Выполните перевод предложений. Подготовьте устное высказывание на заданную тему

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Уметь: уметь составлять монологические высказывания в области "рекламы" и "маркетинга"; | <p>1. Дайте перевод следующих выражений, относящихся к теме "Реклама и маркетинг":<br/>рекламный бюджет, реклама определенных видов товаров, ТВ-реклама, короткий рекламный ролик, процентная ставка, рекламный жаргон, запечатлеть в памяти, суть в том, что; непопулярное время для рекламы, реклама торговой марки, завладеть вниманием, бросающийся в глаза, целевая аудитория, рискованное дело, поместить объявление</p> <p>2. Вставьте предлоги by, with, on, of:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) A major value of publicity is the concept that a third party has endorsed the information ___ printing or broadcasting.</li><li>2) Public relations executives are fond ___ saying it.</li><li>3) Purportedly objective journalists are independent ___ the organisation.</li><li>4) They have evaluated ___ the information ___ the basis of truth and accuracy.</li><li>5) Anyone ___ enough money can place an advertisement</li></ol> <p>3. Дайте перевод следующих предложений:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Реклама не должна побуждать граждан к насилию, агрессию, возбуждать панику, а также побуждать к опасным действиям.</li><li>2) Газетная реклама является самой читаемой в мире. Общий объем затрат на нее составляет примерно 40% всех рекламных расходов в мире.</li><li>3) Что обычно учитывает рекламодатель давая объявление в газету?</li><li>4) Прежде всего направленность тех или иных средств СМИ. Далее учитывается степень распространения газеты, частота ее выхода, возможность оформления газеты, конечно, цены на рекламу, которые зависят от очень большого числа факторов.</li></ol> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>5)Реклама в газете обращена к весьма значительной , но во многих случаях разнородной аудитории.</p> <p>4.Dwell on the topic:</p> <p>1)Consumers don't just buy a product, they also buy the company</p> <p>2) The headline is the most important element in most ads.</p> <p>3) Agency and client are not adversaries but partners.</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*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*

*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*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

#### КМ-11. Работа в рекламных агентствах

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** время выполнения 45 минут с последующим устным ответом

#### Краткое содержание задания:

Выполните перевод слов, выражений и предложений. Составьте диалог на заданную тему.

#### Контрольные вопросы/задания:

|                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: уметь участвовать в диалогических высказываниях на профессиональные темы;</p> | <p>1.Дайте перевод следующих выражений:<br/>Рекламный щит, вывески на остановках, световые короба, световые короба на опоре, текстовая часть рекламы, наиболее важная информация в сжатом виде, породить, концептуальное мышление, художник-дизайнер, покупатель рекламного времени или рекламного места, прилежный, стоимость газетной площади,запрашивать цену, скромная плата, назначать цену.</p> <p>2.Вставьте следующие предлоги: for, from, by, of, in, to:</p> <p>1. 1)_____general, the public relations role is to determine broad objectives.</p> <p>2. 2)Most public relations advertising is prepared and placed_____advertising agencies</p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>3. 3)The agency bills the advertiser _____\$1000 but remits \$850 to the medium.</p> <p>4. 4)This relationship must be one _____enthussastic cooperation.</p> <p>5. 5)Their compensation comes_____the “agency discount” that is granted _____most media.</p> <p>6. 6)This discount is not granted_____advertisers.</p> <p>3.Переведите предложения:</p> <p>1)Рекламное обращение должно быть лаконичным,тексты - краткими, а изображение - привлекающим непроизвольное внимание и выразительным по форме.</p> <p>2)Преимуществами наружной рекламы являются: широкий охват аудитории, частотность, гибкость, относительная невысокая стоимость одного контакта и долговременность воздействия на аудиторию.</p> <p>3)Наружная реклама - медиаканал, который доносит рекламные обращения до получателей при помощи плакатов, щитов или световых табло, устанавливаемых в местах наиболее оживленного уличного движения, а также вдоль шоссеиных и железных дорог.</p> <p>4)Основой рекламного обращения чаще всего служит слоган, обозначающий “боевой клич”. Слоган может отражать цели и направления деятельности фирмы, философию ее бизнеса, качество ее товаров, принципы отношения с клиентами, участие фирмы в общественной жизни.</p> <p>5)Именно слоган дает возможность выразить идею рекламной кампании, которая должна ассоциироваться с товаром или названием фирмы.</p> <p>4.Act out the dialogue:<br/>Two tour agents try to persuade one customer to buy a tour. One tour agent offers spa hotels in Finland, another one speaks about a 7-day tour of England, Scotland and Wales.</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*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*

*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*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

## КМ-12. Психология рекламы

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** время выполнения 45 минут в письменной форме с последующим устным ответом

### Краткое содержание задания:

Выполните перевод слов, словосочетаний и предложений. Ответьте устно на заданные вопросы.

### Контрольные вопросы/задания:

|                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: демонстрировать навыки составления рекламного сообщения;</p> | <p>1. Дайте перевод следующих словосочетаний:<br/>to stay ahead of the competition, a price trap, to provide a solution, customer's needs, unique selling proposition, a motivational copy, well-conceived, bull's eye, e-commerce, to have sound reasons, to pull in new customers, support costs, to act as a great drive-wheel, advertising exaggeration, gimmick, word-of-mouth advertising</p> <p>2. Переведите предложения:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Реклама - это психологическое программирование людей.</li><li>2) новым направлением в рекламе стала обращение к подсознанию потребителя.</li><li>3) Внушение - процесс воздействия на чувства, волю, и разум человека - осуществляется с целью побуждения его к определенным действиям. у многих людей вырабатывается устойчивость к внушению.</li><li>4) Реклама является более результативной, если в газете она помещена на правой странице.</li><li>5) Рекламе в журнале потребители больше доверяют, и это во многом обуславливает их выбор товаров и услуг.</li><li>6.</li></ol> <p>3. Agree or disagree:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Advertisers sell dreams, ideal images and ways of life and values.</li><li>2) Advertising on mobile phones is a tiny business</li><li>3) "Junk mail" has a unique style.</li><li>4) People are much more skeptical these days</li><li>5) Humour can also play a great part in visual stories.</li></ol> <p>4. Answer the following questions:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) What types of advertisements can you distinguish?</li><li>2) How many parts are there in an advertisement?</li><li>3) What is repeated most frequently in every advertisement?</li><li>4) What kind of advertisement is the most effective?</li></ol> <p>5. Give presentation of a soft drink:<br/>B-KOOL is a soft drinks manufacturer. the company is going to introduce a new drink to the market, which will</p> |
|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>appeal to the eight to fourteen-year-old age group. the drink is made from a mixture of exotic fruits.</p> <p>Use the following structure for your presentation:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-name of the new drink</li> <li>-slogan for the drink</li> <li>-design of the packaging</li> <li>-how to advertise the drink - what media to use</li> <li>-special promotions</li> </ul> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*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*

*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*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

## 5 семестр

**Форма промежуточной аттестации:** Зачет с оценкой

### Пример билета

Дайте перевод слов, выражений и предложений. Напишите деловое письмо на заданную тему

### Процедура проведения

Время выполнения 1 час в письменной форме.

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

**1. Компетенция/Индикатор:** ИД-2<sub>ОПК-1</sub> Демонстрирует знание норм иностранного языка в процессе создания коммуникационного продукта

### Вопросы, задания

1. Дайте перевод следующий выражений из деловой корреспонденции:  
в ответ на письмо, мы вынуждены сообщить, мы с удивлением сообщаем, в дополнении к нашему письму, мы ссылаемся на ваш заказ, подтверждаем получение вашего письма, просим принять наши извинения, мы были бы весьма признательны, мы обязаны за предоставление адреса
2. Дайте перевод предложений:
  - 1) Я прилагаю каталог и прайс-лист для вашего ознакомления.
  - 2) Я хотела бы посетить вас на следующей неделе и вручить образцы, а также выяснить, заинтересованы ли Вы в получении более подробной информации.
  - 3) Должен сказать, что ваше программное обеспечение совершенно меня разочаровало.
  - 4) К сожалению, на этот раз мы должны отклонить ваше предложение, так как мы поручили эту работу компании, имеющей большой опыт в организации подобных проектов.
  - 5) С целью удовлетворения этого спроса мы приступили к производству нового программного обеспечения.
3. Напишите письмо:
  1. 1) Вы получили от агентской фирмы письмо с предложением услуг. Напишите ответ фирме: а) укажите, что вы заинтересованы в сотрудничестве с данной фирмой; б) уточните, какие виды услуг представляют для вас интерес; в) изложите свои соображения по вопросу расчетов с агентской фирмой.
  2. 2) Вы получили письмо от агентской фирмы с предложением посреднических услуг. Напишите ответ фирме: а) укажите, на каких финансовых условиях вы обычно заключаете агентские соглашения; б) отметьте свою заинтересованность в участии в торгах; в) изложите свои соображения по организации рекламной кампании

### Материалы для проверки остаточных знаний

1.1. Match the English word combinations with the Russian ones:

- 1) to draw up a cheque
- 2) to run counter to
- 3) to think over
- 4) to follow regulations

Ответы:

- а) следовать инструкциям
- б) противоречить
- с) обдумывать
- д) выписать чек

Верный ответ: 1)- д 2)- б 3)- с 4) - а

2.Match the English word combinations with the Russian ones:

- 1. 1)to resume talks
- 2. 2)to extend the guarantee period
- 3. 3)to meet the conditions
- 4. 4)to cover expenses

Ответы:

- а) оплатить расходы
- б) отвечать условиям
- с) возобновлять переговоры
- д) продлить гарантийный период

Верный ответ: 1)- с 2)- д 3) - б 4) -а

3.Match the English phrases with the right preposition:

- 1)to pay.....a L/C
- 2)to be interested ....smth
- 3).....the contract
- 4)to draw...a contract

Ответы:

- а) up
- б) in
- с) under
- д) by

Верный ответ: 1) -d 2)- b 3) - с 4) -а

4.Match the English phrase with the preposition:

- 1)to inform ....advance
- 2)to give consent...smth
- 3)to point....
- 4)to bring...the issue

Ответы:

- а) up
- б) in
- с) to
- д) out

Верный ответ: 1) -b 2)- с 3) -d 4)- а

5.Translate the given sentence from English into Russian:

We have given your offer our best attention and would be glad to discuss particulars

Ответы:

Студенты выполняют письменный перевод

Верный ответ: Мы внимательно изучили ваше предложение и были бы рады обсудить подробности.

6.Translate the given English sentence into Russian one:

We enclose our current price-list, which gives you information about our terms of payment and delivery

Ответы:

студенты выполняют письменный перевод

Верный ответ: Прилагаем наш прейскурант текущих цен, который дает информацию о наших условиях платежа и поставки

7. Translate the given English sentence into Russian:

We are sorry that we have to complain about the short-shipment of parts which were delivered in the last consignment

Ответы:

Студенты выполняют письменный перевод

Верный ответ: Очень сожалеем, что вынуждены выразить претензию в связи с недогрузкой частей, которые были поставлены в последней партии

8. Translate the given Russian sentence into English:

Если вам потребуется дополнительная информация, пожалуйста, сообщите без промедления

Ответы:

Студенты выполняют письменный перевод

Верный ответ: If you need any further information please let us know without delay

9. Translate the given Russian sentence into English:

Просим вас разобраться в этом вопросе и принять меры к исправлению положения

Ответы:

Студенты выполняют письменный перевод

Верный ответ: Please look into the matter and take actions to correct the situation

10. Translate the given Russian sentence into English:

Кроме этого обнаружилось, что некоторые детали повреждены. Список этих деталей прилагается

Ответы:

Студенты выполняют письменный перевод

Верный ответ: Besides some parts were found damaged. A list of these is enclosed

## **II. Описание шкалы оценивания**

*Оценка: 5*

*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*

*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*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

## **III. Правила выставления итоговой оценки по курсу**

Оценка выставляется по совокупности оценок по текущему контролю

### **6 семестр**

**Форма промежуточной аттестации:** Зачет с оценкой

## Пример билета

Дайте перевод слов, словосочетаний и предложений.

## Процедура проведения

Работа выполняется в письменной форме, с последующим устным ответом.

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

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

#### Вопросы, задания

1. Выполните перевод речевых клише, относящихся к деловым переговорам:

вы меня убедили, возражений нет, сразу же, не отрицаю, что; не могли бы пояснить свою мысль? Будем обсуждать пункт за пунктом? Мы готовы по возможности помочь вам. От этого все только выигрывают

2. Дайте перевод предложений:

1. 1) We had done a lot of market research before we made a decision to turn to you for technical assistance
2. 2) We have found out that you have a long experience exactly in this line of business.
3. 3) With this in view we ask you to give us assistance in carrying out survey work and preparation of design documents.
4. 4) If you are willing to cooperate along these lines, we shall have a team of local surveyors to help you speed up the exploration work
5. 5) We hope you will give favourable consideration to our request. Your prompt reply will be appreciated

3. Act out the situation:

Agree to postpone the deliveries but explain the customer will have to pay all additional storage expenses. Discuss the new delivery terms. Discuss the terms and conditions of a contract for the delivery of computer spare parts

#### Материалы для проверки остаточных знаний

1. Match the English phrases with the Russian ones:

- 1) to infringe a law
- 2) to infringe terms
- 3) to hand over a project
- 4) to hand over a document

Ответы:

- а) передать документ
- б) нарушать закон
- с) нарушать условия
- д) передать проект

Верный ответ: 1)-б 2)- с 3) - д 4)- а

2. Match the English phrases with the Russian ones:

- 1) to reserve the right
- 2) to bear smth in mind
- 3) to contrary to smth
- 4) to bear the cost

Ответы:

- а) нести расходы
- б) оставлять за собой право
- с) противоречить
- д) иметь в виду

Верный ответ: 1)-б 2)-д 3)-с) 4)- а

3.Fill in the gaps with the right preposition:

- 1)to fall...
- 2)to clear .....smth
- 3)due...
- 4)to get.....to

Ответы:

- a) down
- b) to
- c) behind
- d)up

Верный ответ: 1) -с 2) - d 3) - b 4)- а

4.Match the Russian turns with the Russian equivalents:

- 1. 1)заем
- 2. 2)счет
- 3. 3) овердрафт
- 4. 4) доля рынка

Ответы:

- a) market share
- b) loan
- c) bill
- d)overdraft

Верный ответ: 1)-b 2) - с 3) -d 4) - а

5.Translate the following sentence from English into Russia:

I would be very happy to discuss with you the possibility of having these articles distributed in your country, where we have no engagement with any specific firm.

Ответы:

Студенты письменно переводят предложения

Верный ответ: Я был бы очень рад обсудить с вами возможность продажи этих товаров в вашей стране, где у нас нет установившихся связей с какой-либо фирмой.

6.Translate the following sentence from English into Russian:

I wish to thank you most for the excellent hospitality you extended to me during my stay in Russia

Ответы:

Студенты письменно выполняют перевод

Верный ответ: Сердечно благодарю вас за прекрасное гостеприимство, оказанное мне во время моего пребывания в России.

7.Translate the following sentence from English into Russian:

We have done our best to ensure that the prices of the most widely sold articles remain reasonable.

Ответы:

Студенты письменно выполняют перевод

Верный ответ: Мы сделали все возможное, чтобы цены на позиции, которые пользуются наибольшим спросом, оставались на разумном уровне.

8.Translate the following sentence from Russian into English:

Мы приносим извинения за задержку, которая произошла по не зависящим от нас обстоятельствам

Ответы:

Студенты письменно выполняют перевод

Верный ответ: We apologize for the delay which was due to circumstances beyond our control

9.Translate the following sentence from Russian into English:

Наши трудности носят только временный характер. Мы надеемся, что вы поймете обстоятельства, которые вынуждают нас делать это

Ответы:

Студенты письменно выполняют перевод

Верный ответ: Our difficulties are only temporary. We hope you will understand the circumstances which compel us to do it.

10.Translate the following sentence from Russian into English:

Мы имеем удовольствие подтвердить, что ваш заказ выполнен и ожидает отправки с нашего завода.

Ответы:

Студенты письменно выполняют перевод

Верный ответ: we are pleased to confirm that your order is completed and awaits collection at our works.

## **II. Описание шкалы оценивания**

*Оценка: 5*

*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*

*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*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

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

## **III. Правила выставления итоговой оценки по курсу**

Оценка выставляется по итогам текущего контроля

**7 семестр**

**Форма промежуточной аттестации: Экзамен**

**Пример билета**

1. Прочитайте текст и выполните краткий пересказ, выделив главную мысль и свое отношение.
2. Выполните перевод предложений, обращая внимание на выделенные слова
3. 3.Согласитесь или не согласитесь с приведенными выражениями. Аргументируйте свою точку зрения.

## Процедура проведения

Время подготовки студента составляет 1 час. Во время подготовки к ответу студент может выписать основные положения на листочке и отвечать экзаменатору устно с опорой на записи. Не разрешается во время подготовки пользоваться справочными пособиями, включая словари.

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

**1. Компетенция/Индикатор:** ИД-2<sub>ОПК-1</sub> Демонстрирует знание норм иностранного языка в процессе создания коммуникационного продукта

#### Вопросы, задания

- 1.
1. Прочитайте текст и выполните краткий пересказ, выделив главную мысль и свое отношение.
2. Пример текста:

#### **Building trust**

Trust is the essential ingredient for successful teamwork. How can we avoid misunderstandings and build strong professional relationships?

Successful business requires collaboration and teamwork. For team relationships to work well, we need high levels of trust. But how we build trust can differ from person to person, culture to culture. Becoming aware of this can help us see how to improve trust with the people we work with.

When Valeria first met her international clients, she tried to bond with them by telling them about her family and her parenting style. She showed them photos of her children on her phone. Her clients felt that her behaviour was unprofessional and it was difficult for them to trust her. During a team-building exercise, employees at a British firm were asked to share some personal facts. Kelly wanted to make a good impression on her new colleagues. She talked about how she was the top student of her year at high school and how she won a scholarship to university. The following day her colleagues spoke to each other about how uncomfortable they felt about her boasting.

On the first day of a course, trainer David aimed to reassure his new trainees that they were in good hands. He talked enthusiastically about the big corporations he had previously worked in and the famous clients he had trained. He mentioned the good feedback he'd received and showed the results he was able to provide for his clients. The participants on the training course found this information boring and irrelevant. They wanted him to begin the training and not waste time talking about his previous achievements.

Why did this happen?

There are many ways of building trust, and the approach we choose might depend on the relationship we are building, the culture we are used to and our personal preferences. However, if the methods we choose do not match the expectations of the people around us, it can lead to misunderstandings and negative assessments.

Let's consider different approaches to building trust. Author and speaker Richard Barrett suggests that there are two main components of trust: character and competence. One way of building trust is to show that we are caring, fair, open and honest human beings. In other words, we can build trust by showing our character. Another way to build trust is by letting others know that we are capable, experienced and have achieved excellent results. This way of building trust emphasises our competence.

It can be a useful exercise to analyse specific work relationships in terms of the character/competence model. You might think about the type of trust your relationship has and the type of trust your relationship lacks, in order to see how you can develop. Many of us use

both approaches, depending on the context. For example, in a job interview, we might focus on establishing trust by demonstrating our competence through work experience. When we are working within a team, we might prioritise showing our character to form close professional relationships. By becoming aware of the context and how our conversation partners are responding to our trust-building efforts, we can adapt the way we build trust to better suit them. When working at new professional relationships, it is important to remember that there is no one correct way to build trust. Making quick judgements about the speaker, like Valeria's clients, Kelly's new colleagues and David's trainees did, could stop trust developing and damage our chances of forming positive relationships. Instead, if we assume the best intentions behind what is being said and are generous in our judgements of other people, we create positive conditions for building trust at work.

1. 2.Выполните перевод предложений, обращая внимание на выделенные слова
2. 1)В рекламном тексте традиционно выделяют четыре основные части: **слоган, заголовок, основной рекламный текст, эхо-фраза**. Однако наличие всех этих элементов в одной рекламе необязательно.
3. 2) Слоган - **рекламный девиз**, его задачей является **привлечение внимания и активизация к действию** потребителя.
4. 3)Слоган должен соответствовать **рекламной теме**, быть простым и **запоминающимся**.
5. 4)Заголовок - самая важная вербальная часть рекламного сообщения, объединяет **обращение к потребителям** и основной **рекламный аргумент**.
6. 5)Заголовок содержит информацию, которая определяет **интерес потенциальных клиентов к дальнейшему прочтению рекламы**.
- 7.
8. 3.Согласитесь или не согласитесь с приведенными выражениями. Аргументируйте свою точку зрения.
9. 1)The mobile phones around the world can potentially reach a much bigger audience than personal computers.
10. 2)People judge largely by price
11. 3) an offer limited to a certain class of people is far more effective than a general offer

### Материалы для проверки остаточных знаний

1.Match the following English phrases with the Russian ones:

- 1.considerable excitement
- 2.mounting excitement
- 3.excitement builds to a climax
- 4.excitement mounts

Ответы:

- a)возбуждение возрастает
- b)возбуждение достигает кульминации
- c)возрастающее волнение
- d)сильное волнение

Верный ответ: 1)-d 2)-c 3)b 4)-a

2.Match the following English phrases with the Russian ones:

- 1)to avoid publicity
- 2)to gain publicity
- 3)to give publicity to

4)to seek publicity

Ответы:

- a)получать огласку
- b)разглашать что-то
- c)добиваться огласки
- d)избегать огласки

Верный ответ: 1)-d 2)-a 3)-b 4)- c

3.Match the following English terms with the Russian ones:

- 1. 1)advertising exaggeration
- 2. 2)advertising gimmick
- 3. 3)advertising spoof
- 4. 4)advocacy advertising

Ответы:

- a)рекламная уловка
- b)рекламный розыгрыш
- c)рекламное преувеличение
- d)разъяснительно-пропагандистская реклама

Верный ответ: 1)- c 2)-a 3)-b 4)-d

4.Match the following Russian terms with the English ones:

- 1. 1)эхо-фраза
- 2. 2)бегство от рекламы
- 3. 3)целевая аудитория
- 4. 4)рекламный ролик

Ответы:

- a) spot
- b)tag-line
- c)zapping
- d)target-audience

Верный ответ: 1)-b 2)-c 3)-d 4)-a

5.Fill in the gaps with the right form

First and foremost an advertisement 1)\_\_\_\_\_to catch consumers's attention. One way in which it 2)\_\_\_\_\_this 3)\_\_\_ by appealing to purchasers' emotions. it 4)\_\_\_\_\_arouse feelings of fear, love, pleasure and vanity.

Ответы:

- 1)haveto, has to, had to
- 2)did, do, does
- 3) was, is, were, to be
- 4)can, may, must

Верный ответ: 1)has to 2)does 3)is 4)can

6.Fill in the gap with the right form:

Scarcity 1)\_\_\_\_\_the fear that 2 ) \_\_\_\_buyers 3) \_\_\_\_\_that they 4) \_\_\_\_\_miss an opportunity 5) \_\_\_\_\_a product

Ответы:

- 1. 1)was, is, were, to be
- 2) made, make,makes
- 3) have felt, felt, feel
- 4)can, need, may

5) purchased, purchase, to purchase

Верный ответ: 1) is 2) makes 3) feel 4) can/may 5) to purchase

7. Translate the following sentence from Russian into English:

Рекламные листки, письма, буклеты, открытки, брошюры, телеграммы, посланные потенциальному потребителю по почте, называются прямой рассылкой.

Ответы:

Студенты выполняют самостоятельно перевод

Верный ответ: Advertising leaflets, letters, booklets, postcards, brochures, telegrams sent to a potential consumer by mail are called direct mail.

8. Translate the following sentence from Russian into English:

Желание узнать, что находится в присланном вам конверте, почти всегда одерживает верх над осторожностью.

Ответы:

Студенты выполняют самостоятельно перевод

Верный ответ: The desire to find out what is in the envelope sent to you almost always prevails over caution.

9. Translate the following sentence from Russian into English:

К достоинствам прямой рассылки относится ее превращение в непосредственное коммерческое предложение, на которое принято отвечать даже отрицательно

Ответы:

Студенты выполняют самостоятельно перевод

Верный ответ: The advantages of direct mailing include its transformation into a direct commercial offer, to which it is customary to respond even negatively

10. Translate the following sentence from Russian into English:

Прямая рассылка обходится намного дешевле, чем любое газетное объявление

Ответы:

Студенты выполняют самостоятельно перевод

Верный ответ: Direct mailing is much cheaper than any newspaper ad

## **II. Описание шкалы оценивания**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

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

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

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

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения задания:* Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня

## **III. Правила выставления итоговой оценки по курсу**

Оценка выставляется по сумме оценок по текущим контрольным мероприятиям