

**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: Заочная

**Рабочая программа дисциплины**  
**ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ**

|                                          |                                                                                                      |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Блок:</b>                             | <b>Блок 1 «Дисциплины (модули)»</b>                                                                  |
| <b>Часть образовательной программы:</b>  | <b>Обязательная</b>                                                                                  |
| <b>№ дисциплины по учебному плану:</b>   | <b>Б1.О.09</b>                                                                                       |
| <b>Трудоемкость в зачетных единицах:</b> | 5 семестр - 4;<br>6 семестр - 3;<br>7 семестр - 4;<br>всего - 11                                     |
| <b>Часов (всего) по учебному плану:</b>  | 396 часа                                                                                             |
| <b>Лекции</b>                            | не предусмотрено учебным планом                                                                      |
| <b>Практические занятия</b>              | 5 семестр - 32 часа;<br>6 семестр - 32 часа;<br>7 семестр - 32 часа;<br>всего - 96 часа              |
| <b>Лабораторные работы</b>               | не предусмотрено учебным планом                                                                      |
| <b>Консультации</b>                      | 7 семестр - 2 часа;                                                                                  |
| <b>Самостоятельная работа</b>            | 5 семестр - 111,7 часов;<br>6 семестр - 75,7 часа;<br>7 семестр - 109,5 часов;<br>всего - 296,9 часа |
| <b>в том числе на КП/КР</b>              | не предусмотрено учебным планом                                                                      |
| <b>Иная контактная работа</b>            | проводится в рамках часов аудиторных занятий                                                         |
| <b>включая:</b>                          |                                                                                                      |
| <b>Контрольная работа</b>                |                                                                                                      |
| <b>Промежуточная аттестация:</b>         |                                                                                                      |
| <b>Зачет с оценкой</b>                   | 5 семестр - 0,3 часа;                                                                                |
| <b>Зачет с оценкой</b>                   | 6 семестр - 0,3 часа;                                                                                |
| <b>Экзамен</b>                           | 7 семестр - 0,5 часа;                                                                                |
|                                          | всего - 1,1 часа                                                                                     |

**Москва 2025**

**ПРОГРАММУ СОСТАВИЛ:**

Преподаватель

|                                                                                   |                                                    |                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                               |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                               |
|                                                                                   | Владелец                                           | Дорохина М.Н.                 |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | Re0d43781-DorokhinaMN-db4f9dc |

М.Н. Дорохина

**СОГЛАСОВАНО:**

Руководитель  
образовательной программы

|                                                                                   |                                                    |                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                |
|                                                                                   | Владелец                                           | Рашитова Л.К.                  |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | Ra58dc913-RashitovaLK-525eb798 |

Л.К. Рашитова

Заведующий выпускающей  
кафедрой

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

С.Н. Курилов

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель освоения дисциплины:** -формирование компетенций для осуществления устной и письменной коммуникации на иностранном языке международного общения на профессиональном уровне..

### **Задачи дисциплины**

- -совершенствование навыков устной и письменной коммуникации в профессиональной сфере;;
- -развитие умений работать в команде, выполнять коллективные проекты, осуществлять диалоговое взаимодействие в среде, создаваемой информационными и коммуникационными технологиями;;
- -расширение кругозора и развитие общей, лингвистической, прагматической, профессиональной и межкультурной компетенций, способствующих во взаимодействии с другими дисциплинами формированию профессиональных навыков студентов;;
- -развитие информационной культуры: поиск и систематизация необходимой информации, определение степени ее достоверности, реферирование и использование для создания собственных текстов различной направленности; работа с большими объемами информации на иностранном языке;;
- -воспитание толерантности и уважения к историческому наследию и культурным традициям народов стран изучаемого языка;;
- -овладение лексико-грамматическими и стилистическими нормами языка;;
- -освоение норм и формул речевого этикета..

Формируемые у обучающегося **компетенции** и запланированные **результаты обучения** по дисциплине, соотнесенные с **индикаторами достижения компетенций**:

| Код и наименование компетенции                                                                                                                                                                                                 | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                                  | Запланированные результаты обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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-2ОПК-1 Демонстрирует знание норм иностранного языка в процессе создания коммуникационного продукта | знать:<br>- лексику, относящуюся к теме "Контракты";;<br>- структуру делового официального письма;;<br>- лексику, относящуюся к теме "Запросы и Предложения";;<br>- лексику и термины, относящиеся к теме "Реклама";;<br>- официальные и речевые клише для проведения деловых переговоров;<br><br>уметь:<br>- демонстрировать навыки участия в деловых встречах на профессиональные темы;;<br>- демонстрировать навыки участия в пресс-конференциях;;<br>- уметь участвовать в диалогических высказываниях на профессиональные темы;;<br>- демонстрировать навыки составления монологических высказываний по актуальным проблемам деловой и коммерческой деятельности;; |

| Код и наименование компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенции | Запланированные результаты обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                |                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрировать навыки ведения переговоров на профессиональные темы;;</li> <li>- уметь составлять монологические высказывания в области "рекламы" и "маркетинга";;</li> <li>- писать письма разного характера: запрос, предложение, жалоба, согласие;;</li> <li>- демонстрировать навыки составления рекламного сообщения;.</li> </ul> |

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВО

Дисциплина относится к основной профессиональной образовательной программе Реклама и связи с общественностью (далее – ОПОП), направления подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, уровень образования: высшее образование - бакалавриат.

Требования к входным знаниям и умениям:

- знать грамматические времена, позволяющие осуществлять коммуникацию
- знать базовую лексику в объеме пройденных тем
- уметь осуществлять устную и письменную коммуникацию

Результаты обучения, полученные при освоении дисциплины, необходимы при выполнении выпускной квалификационной работы.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 11 зачетных единиц, 396 часа.

| №<br>п/п | Разделы/темы<br>дисциплины/формы<br>промежуточной<br>аттестации                          | Всего часов<br>на раздел | Семестр | Распределение трудоемкости раздела (в часах) по видам учебной работы |     |    |              |   |     |    |    |                      |                                         | Содержание самостоятельной работы/<br>методические указания                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|---------|----------------------------------------------------------------------|-----|----|--------------|---|-----|----|----|----------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                                                          |                          |         | Контактная работа                                                    |     |    |              |   |     |    | СР |                      |                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|          |                                                                                          |                          |         | Лек                                                                  | Лаб | Пр | Консультация |   | ИКР |    | ПА | Работа в<br>семестре | Подготовка к<br>аттестации<br>/контроль |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| КПР      | ГК                                                                                       | ИККП                     | ТК      |                                                                      |     |    |              |   |     |    |    |                      |                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 1        | 2                                                                                        | 3                        | 4       | 5                                                                    | 6   | 7  | 8            | 9 | 10  | 11 | 12 | 13                   | 14                                      | 15                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 1        | Запросы и<br>предложения. Реклама                                                        | 36                       | 5       | -                                                                    | -   | 8  | -            | - | -   | -  | -  | 28                   | -                                       | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b><br>Изучение материала по разделу "Запросы и<br>предложения. Реклама" подготовка к<br>выполнению заданий на практических<br>занятиях<br><b><u>Изучение материалов литературных<br/>источников:</u></b><br>[1], с.9-78                      |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 1.1      | Запросы и<br>предложения.<br>Повторение<br>грамматических<br>времен                      | 18                       |         | -                                                                    | -   | 4  | -            | - | -   | -  | -  | 14                   | -                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 1.2      | Причастие первое.<br>Маркетинг и реклама                                                 | 18                       |         | -                                                                    | -   | 4  | -            | - | -   | -  | -  | 14                   | -                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 2        | Официальное деловое<br>письмо. Оформление<br>контрактов                                  | 36                       |         | -                                                                    | -   | 8  | -            | - | -   | -  | -  | 28                   | -                                       | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b><br>Изучение материала по разделу<br>"Официальное деловое письмо. Оформление<br>контрактов" подготовка к выполнению<br>заданий на практических занятиях<br><b><u>Изучение материалов литературных<br/>источников:</u></b><br>[1], с.79-145 |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 2.1      | Причастные обороты.<br>Официальные<br>деловые письма                                     | 18                       |         | -                                                                    | -   | 4  | -            | - | -   | -  | -  | 14                   | -                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 2.2      | Причастие второе.<br>Модальные обороты<br>have to, to be to.<br>Оформление<br>контрактов | 18                       |         | -                                                                    | -   | 4  | -            | - | -   | -  | -  | 14                   | -                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 3        | Деловые встречи.<br>Виды контрактов                                                      | 36                       |         | -                                                                    | -   | 8  | -            | - | -   | -  | -  | -                    | 28                                      | -                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b><br>Изучение материала по разделу "Деловые<br>встречи. Виды контрактов" подготовка к<br>выполнению заданий на практических<br>занятиях<br><b><u>Изучение материалов литературных<br/>источников:</u></b><br>[1], с.146-207 |
| 3.1      | Причастие первое и<br>второе. Деловые<br>встречи                                         | 18                       |         | -                                                                    | -   | 4  | -            | - | -   | -  | -  | -                    | 14                                      | -                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 3.2      | Условное наклонение<br>(1 и 2 тип). Виды<br>контрактов.                                  | 18                       |         | -                                                                    | -   | 4  | -            | - | -   | -  | -  | -                    | 14                                      | -                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                             |

|     |                                                                                          |       |   |   |   |    |   |   |   |   |     |       |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------|-------|---|---|---|----|---|---|---|---|-----|-------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4   | Деловая корреспонденция                                                                  | 35.7  | 6 | - | - | 8  | - | - | - | - | -   | 27.7  | - | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b><br>Изучение материала по разделу "Деловая корреспонденция" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях<br><b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b><br>[1], с.208-240                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 4.1 | Условное наклонение (3 тип). Деловая корреспонденция                                     | 18    |   | - | - | 4  | - | - | - | - | -   | 14    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 4.2 | Условное наклонение смешанного типа Деловая корреспонденция: жалоба, запрос, предложение | 17.7  |   | - | - | 4  | - | - | - | - | -   | 13.7  | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|     | Зачет с оценкой                                                                          | 0.3   |   | - | - | -  | - | - | - | - | 0.3 | -     | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|     | Всего за семестр                                                                         | 144.0 |   | - | - | 32 | - | - | - | - | 0.3 | 111.7 | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|     | Итого за семестр                                                                         | 144.0 |   | - | - | 32 | - |   | - |   | 0.3 | 111.7 |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 5   | Деловая жизнь предприятий                                                                | 34    |   | - | - | 10 | - | - | - | - | -   | 24    | - | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b><br>Изучение материала по разделу "Деловая жизнь предприятий" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях<br><b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b><br>[2], с.5-23<br>[4], с.6-17                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 5.1 | The manager's role                                                                       | 10    |   | - | - | 4  | - | - | - | - | -   | 6     | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 5.2 | What is business?                                                                        | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6     | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 5.3 | Economy                                                                                  | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6     | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 5.4 | Marketing                                                                                | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6     | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 6   | Управление предприятиями                                                                 | 26    |   | - | - | 8  | - | - | - | - | -   | 18    | - | <b><u>Подготовка домашнего задания:</u></b><br>Подготовка домашнего задания направлена на отработку умений решения профессиональных задач. Домашнее задание выдается студентам по изученному в разделе "Управление предприятиями" материалу. Дополнительно студенту необходимо изучить литературу и разобрать примеры выполнения подобных заданий. Проверка домашнего задания проводится по представленным письменным работам.<br><b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b><br>[2], с.24-34<br>[4], с.18-29 |
| 6.1 | Scientific management                                                                    | 10    |   | - | - | 4  | - | - | - | - | -   | 6     | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 6.2 | Management                                                                               | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6     | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 6.3 | Financial management                                                                     | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6     | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 7   | Рабочий процесс                                                                          | 26    |   | - | - | 8  | - | - | - | - | -   | 18    | - | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|      |                                        |       |   |   |   |    |   |   |   |   |     |      |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------|----------------------------------------|-------|---|---|---|----|---|---|---|---|-----|------|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7.1  | The quality of working life            | 10    |   | - | - | 4  | - | - | - | - | -   | 6    | - | Изучение материала по разделу "Рабочий процесс" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях<br><b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b><br>[2], с.35-46<br>[4], с.78-89                                                                         |
| 7.2  | Customers                              | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 7.3  | Insurance                              | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 8    | Принятие решений                       | 21.7  |   | - | - | 6  | - | - | - | - | -   | 15.7 | - | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b><br>Изучение материала по разделу "Принятие решений" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях<br><b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b><br>[2], с.47-51<br>[4], с.41-51                   |
| 8.1  | Decision-making                        | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 8.2  | The role of advertising                | 6     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 4    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 8.3  | Advertising in companies               | 7.7   |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 5.7  | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|      | Зачет с оценкой                        | 0.3   |   | - | - | -  | - | - | - | - | 0.3 | -    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|      | Всего за семестр                       | 108.0 |   | - | - | 32 | - | - | - | - | 0.3 | 75.7 | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|      | Итого за семестр                       | 108.0 |   | - | - | 32 | - |   |   | - | 0.3 | 75.7 |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 9    | Работа в СМИ                           | 26    | 7 | - | - | 8  | - | - | - | - | -   | 18   | - | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b><br>Изучение материала по разделу "Работа в СМИ" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях<br><b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b><br>[3], с.7-9<br>[5], с.4-20                          |
| 9.1  | An introduction to advertising         | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 9.2  | What makes advertising work            | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 9.3  | Top management - planning and strategy | 10    |   | - | - | 4  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 10   | Разные виды реклам                     | 34    |   | - | - | 10 | - | - | - | - | -   | 24   | - | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b><br>Изучение материала по разделу "Разные виды реклам" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях<br><b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b><br>[3], с.10-14<br>[4], с.67-77<br>[5], с.21-36 |
| 10.1 | Image advertising                      | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 10.2 | Retail advertising                     | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 10.3 | What an advertising agency does        | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 10.4 | Goal-setting                           | 10    |   | - | - | 4  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 11   | Работа рекламных компаний              | 26    |   | - | - | 8  | - | - | - | - | -   | 18   | - | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b><br>Изучение материала по разделу "Работа рекламных компаний" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях                                                                                                        |
| 11.1 | Who is who in an advertising agency    | 8     |   | - | - | 2  | - | - | - | - | -   | 6    | - |                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|      |                                                          |       |   |   |    |   |   |   |     |       |    |      |                                                                                                                               |
|------|----------------------------------------------------------|-------|---|---|----|---|---|---|-----|-------|----|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 11.2 | How agencies get paid                                    | 8     | - | - | 2  | - | - | - | -   | -     | 6  | -    | занятиях                                                                                                                      |
| 11.3 | The management of time                                   | 10    | - | - | 4  | - | - | - | -   | -     | 6  | -    | <b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b><br>[3], с.15-21<br>[5], с.37-47                                    |
| 12   | Функция рекламы. Реклама в сети Интернет                 | 22    | - | - | 6  | - | - | - | -   | -     | 16 | -    | <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b><br>Изучение материала по разделу "Функция рекламы. Реклама в сети Интернет" |
| 12.1 | Understanding Why people choose one product over another | 8     | - | - | 2  | - | - | - | -   | -     | 6  | -    | подготовка к выполнению заданий на практических занятиях                                                                      |
| 12.2 | The Internet: New ways of advertising                    | 8     | - | - | 2  | - | - | - | -   | -     | 6  | -    | <b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b><br>[3], с.22-25                                                    |
| 12.3 | Motivation                                               | 6     | - | - | 2  | - | - | - | -   | -     | 4  | -    | [4], с.90-102<br>[5], с.48-68                                                                                                 |
|      | Экзамен                                                  | 36.0  | - | - | -  | - | 2 | - | -   | 0.5   | -  | 33.5 |                                                                                                                               |
|      | Всего за семестр                                         | 144.0 | - | - | 32 | - | 2 | - | -   | 0.5   | 76 | 33.5 |                                                                                                                               |
|      | Итого за семестр                                         | 144.0 | - | - | 32 | 2 | - | - | 0.5 | 109.5 |    |      |                                                                                                                               |
|      | ИТОГО                                                    | 396.0 | - | - | 96 | 2 | - | - | 1.1 | 296.9 |    |      |                                                                                                                               |

**Примечание:** Лек – лекции; Лаб – лабораторные работы; Пр – практические занятия; КПр – аудиторные консультации по курсовым проектам/работам; ИККП – индивидуальные консультации по курсовым проектам/работам; ГК- групповые консультации по разделам дисциплины; СР – самостоятельная работа студента; ИКР – иная контактная работа; ТК – текущий контроль; ПА – промежуточная аттестация

### **3.2 Краткое содержание разделов**

#### 1. Запросы и предложения. Реклама

1.1. Запросы и предложения. Повторение грамматических времен  
Изучение лексики и терминов по теме "запросы и предложения". Повторение грамматических времен.

1.2. Причастие первое. Маркетинг и реклама  
Изучение лексики и терминов по теме "маркетинг и реклама". Грамматика: Причастие первое.

#### 2. Официальное деловое письмо. Оформление контрактов

2.1. Причастные обороты. Официальные деловые письма  
Изучение лексики и терминов по теме "Официальные деловые письма". Грамматика: Причастные обороты.

2.2. Причастие второе. Модальные обороты have to, to be to. Оформление контрактов  
Изучение лексики и терминов по теме "Контракты". Грамматика: причастие второе и модальные обороты have to, to be to.

#### 3. Деловые встречи. Виды контрактов

3.1. Причастие первое и второе. Деловые встречи  
Изучение лексики и терминов по теме "Деловые встречи". Грамматика: причастие первое и второе.

3.2. Условное наклонение (1 и 2 тип). Виды контрактов.  
Изучение лексики и терминов по теме "Разные виды контрактов. Пункты контрактов". Грамматика: условное наклонение (1 и 2 тип).

#### 4. Деловая корреспонденция

4.1. Условное наклонение (3 тип). Деловая корреспонденция  
Изучение лексики и терминов по теме "Деловая корреспонденция". Грамматика: условное наклонение (3 тип).

4.2. Условное наклонение смешанного типа Деловая корреспонденция: жалоба, запрос, предложение  
Изучение лексики и терминов по теме "Деловая корреспонденция: жалоба, запрос, предложение". Грамматика: условное наклонение смешанного типа.

#### 5. Деловая жизнь предприятий

5.1. The manager's role  
Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме The manager's role.

5.2. What is business?

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме What is business.

### 5.3. Economy

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Economy.

### 5.4. Marketing

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Marketing.

## 6. Управление предприятиями

### 6.1. Scientific management

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Scientific management.

### 6.2. Management

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Management.

### 6.3. Financial management

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Financial management.

## 7. Рабочий процесс

### 7.1. The quality of working life

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Working life.

### 7.2. Customers

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Customers.

### 7.3. Insurance

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Insurance.

## 8. Принятие решений

### 8.1. Decision-making

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Decision-making.

### 8.2. The role of advertising

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме The role of advertising.

### 8.3. Advertising in companies

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Advertising in companies.

## 9. Работа в СМИ

### 9.1. An introduction to advertising

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Advertising.

### 9.2. What makes advertising work

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Types of advertisements.

### 9.3. Top management - planning and strategy

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Top management.

## 10. Разные виды реклам

### 10.1. Image advertising

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Image advertising.

### 10.2. Retail advertising

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Retail advertising.

### 10.3. What an advertising agency does

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме An advertising agency.

### 10.4. Goal-setting

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Goal-setting.

## 11. Работа рекламных компаний

### 11.1. Who is who in an advertising agency

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме staff in advertising agency.

### 11.2. How agencies get paid

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Employment and financial problems in an advertising agencies.

### 11.3. The management of time

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Time management.

## 12. Функция рекламы. Реклама в сети Интернет

### 12.1. Understanding Why people choose one product over another

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Psychology of advertising.

### 12.2. The Internet: New ways of advertising

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме New ways of advertising.

### 12.3. Motivation

Изучение лексики и составление монологических и диалогических высказываний по теме Motivation.

## **3.3. Темы практических занятий**

1. Economy;
2. Деловая корреспонденция:запросы, жалобы, предложение. Условное наклонение (смешанный тип);
3. Motivation;
4. Scientific management;
5. Marketing;
6. What is business;
7. The quality of working life;
8. Виды контрактов. Условное наклонение ( 1 и 2 тип);
9. Деловые встречи. Причастие первое и второе;
10. Оформление контрактов. Причастие второе;
11. Официальные деловые письма. Причастные обороты;
12. Маркетинг и реклама. Причастие первое;
13. Understanding why people choose one product over another;
14. The manager's role;
15. What an advertising agency does;
16. Management;
17. Insurance;
18. Запросы и предложения. Грамматические времена. Повторение;
19. Top-management;
20. Customers;
21. What makes advertising work;
22. New ways of advertising;
23. Who is who in an advertising agency;
24. Деловая корреспонденция. Условное наклонение (3 тип);
25. Goal-setting;
26. Retail advertising;
27. The management of time;
28. An introduction to advertising;
29. Advertising in companies;
30. The role of advertising;
31. Decision-making;
32. Image advertising;
33. Financial management.

**3.4. Темы лабораторных работ**  
не предусмотрено

**3.5 Консультации**

**3.6 Тематика курсовых проектов/курсовых работ**  
Курсовой проект/ работа не предусмотрены

### 3.7. Соответствие разделов дисциплины и формируемых в них компетенций

| Запланированные результаты обучения по дисциплине (в соответствии с разделом 1)                  | Коды индикаторов | Номер раздела дисциплины (в соответствии с п.3.1) |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    | Оценочное средство (тип и наименование)                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|---------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                  |                  | 1                                                 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |                                                                            |
| <b>Знать:</b>                                                                                    |                  |                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |                                                                            |
| официальные и речевые клише для проведения деловых переговоров;                                  | ИД-2ОПК-1        |                                                   |   |   |   | + |   |   |   |   |    |    |    | Контрольная работа/Деловые переговоры                                      |
| лексику и термины, относящиеся к теме "Реклама";                                                 | ИД-2ОПК-1        |                                                   |   |   |   |   |   |   |   | + |    |    |    | Контрольная работа/Реклама и формы ее распространения                      |
| лексику, относящуюся к теме "Запросы и Предложения";                                             | ИД-2ОПК-1        | +                                                 |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    | Контрольная работа/Запросы и предложения                                   |
| структуру делового официального письма;                                                          | ИД-2ОПК-1        |                                                   | + |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    | Контрольная работа/Написание официальных деловых писем. Структура и шаблон |
| лексику, относящуюся к теме "Контракты";                                                         | ИД-2ОПК-1        |                                                   |   | + |   |   |   |   |   |   |    |    |    | Контрольная работа/Составление контрактов                                  |
| <b>Уметь:</b>                                                                                    |                  |                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |                                                                            |
| демонстрировать навыки составления рекламного сообщения;                                         | ИД-2ОПК-1        |                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    | +  | Контрольная работа/Психология рекламы                                      |
| писать письма разного характера: запрос, предложение, жалоба, согласие;                          | ИД-2ОПК-1        |                                                   |   |   | + |   |   |   |   |   |    |    |    | Контрольная работа/Разные виды деловых писем                               |
| уметь составлять монологические высказывания в области "рекламы" и "маркетинга";                 | ИД-2ОПК-1        |                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   | +  |    |    | Контрольная работа/Реклама и Маркетинг                                     |
| демонстрировать навыки ведения переговоров на профессиональные темы;                             | ИД-2ОПК-1        |                                                   |   |   |   | + |   |   |   |   |    |    |    | Контрольная работа/Деловые переговоры                                      |
| демонстрировать навыки составления монологических высказываний по актуальным проблемам деловой и | ИД-2ОПК-1        |                                                   |   |   |   |   |   | + |   |   |    |    |    | Контрольная работа/Актуальные проблемы деловой и коммерческой              |

|                                                                             |                       |  |  |  |  |  |   |  |   |  |  |   |  |                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--|--|--|--|--|---|--|---|--|--|---|--|--------------------------------------------------|
| коммерческой деятельности;                                                  |                       |  |  |  |  |  |   |  |   |  |  |   |  | деятельности                                     |
| уметь участвовать в диалогических высказываниях на профессиональные темы;   | ИД-2 <sub>ОПК-1</sub> |  |  |  |  |  |   |  |   |  |  | + |  | Контрольная работа/Работа в рекламных агентствах |
| демонстрировать навыки участия в пресс-конференциях;                        | ИД-2 <sub>ОПК-1</sub> |  |  |  |  |  |   |  | + |  |  |   |  | Контрольная работа/Пресс-конференция             |
| демонстрировать навыки участия в деловых встречах на профессиональные темы; | ИД-2 <sub>ОПК-1</sub> |  |  |  |  |  | + |  |   |  |  |   |  | Контрольная работа/Деловые встречи               |

#### **4. КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ)**

##### **4.1. Текущий контроль успеваемости**

###### **5 семестр**

Форма реализации: Письменная работа

1. Запросы и предложения (Контрольная работа)
2. Написание официальных деловых писем. Структура и шаблон (Контрольная работа)
3. Разные виды деловых писем (Контрольная работа)
4. Составление контрактов (Контрольная работа)

###### **6 семестр**

Форма реализации: Письменная работа

1. Актуальные проблемы деловой и коммерческой деятельности (Контрольная работа)
2. Деловые встречи (Контрольная работа)
3. Деловые переговоры (Контрольная работа)
4. Пресс-конференция (Контрольная работа)

###### **7 семестр**

Форма реализации: Письменная работа

1. Психология рекламы (Контрольная работа)
2. Работа в рекламных агентствах (Контрольная работа)
3. Реклама и Маркетинг (Контрольная работа)
4. Реклама и формы ее распространения (Контрольная работа)

Балльно-рейтинговая структура дисциплины является приложением А.

##### **4.2 Промежуточная аттестация по дисциплине**

Зачет с оценкой (Семестр №5)

Оценка выставляется по совокупности оценок по текущему контролю

Зачет с оценкой (Семестр №6)

Оценка выставляется по итогам текущего контроля

Экзамен (Семестр №7)

Оценка выставляется по сумме оценок по текущим контрольным мероприятиям

В диплом выставляется оценка за 7 семестр.

**Примечание:** Оценочные материалы по дисциплине приведены в фонде оценочных материалов ОПОП.

#### **5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

##### **5.1 Печатные и электронные издания:**

1. Английский язык для делового общения. Новый курс: В 2 т. Т.2. (Ч. 4, 5, 6) : учебник для применения в области бизнеса и менеджмента / И. Ф. Жданова, и др. – 10-е изд., (продвинутый уровень). – М. : Филоматис, 2013. – 784 с. – (English). – ISBN 978-5-98111-174-7.;

2. Жестков, В. К. Business and management. Уровень Intermediate : книга для чтения на английском языке для студентов экономических специальностей / В. К. Жестков, И. В. Казакова, Л. А. Расторгуева, Моск. энерг. ин-т (МЭИ ТУ). – М. : Изд-во МЭИ, 2005. – 143 с.;
3. Кустиков, М. М. Advertising in English : учебное пособие по английскому языку для изучающих рекламный бизнес / М. М. Кустиков, Н. М. Власенко. – Долгопрудный : Маяк, 2008. – 80 с. – ISBN 5-904110-01-4.;
4. Cotton, D. Keys to management : [is a course in Business English for upper-intermediate to advanced students wishing to extend their knowledge of management theory and practice] / D. Cotton. – Harlow : Addison Wesley Longman Limited, 1997. – 224 p. – На англ. яз. – ISBN 0-17-555825-6.;
5. С. Иванова- "English for advertising business management", Издательство: "Оренбургский государственный университет", Оренбург, 2012 - (152 с.)  
<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=259149>.

## 5.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

1. СДО "Прометей";
2. Office / Российский пакет офисных программ;
3. Windows / Операционная система семейства Linux.

## 5.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:

1. ЭБС Лань - <https://e.lanbook.com/>
2. ЭБС "Университетская библиотека онлайн" - [http://biblioclub.ru/index.php?page=main\\_ub\\_red](http://biblioclub.ru/index.php?page=main_ub_red)
3. Научная электронная библиотека - <https://elibrary.ru/>
4. Электронная библиотека МЭИ (ЭБ МЭИ) - <http://elib.mpei.ru/login.php>

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

| Тип помещения                                                           | Номер аудитории, наименование | Оснащение                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Учебные аудитории для проведения лекционных занятий и текущего контроля | М-914, Учебная аудитория      | парта, стол преподавателя, стул, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет                                                             |
|                                                                         | Ж-120, Машинный зал ИВЦ       | сервер, кондиционер                                                                                                                                |
| Учебные аудитории для проведения практических занятий, КР и КП          | М-914, Учебная аудитория      | парта, стол преподавателя, стул, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет                                                             |
|                                                                         | Ж-120, Машинный зал ИВЦ       | сервер, кондиционер                                                                                                                                |
| Учебные аудитории для проведения промежуточной аттестации               | М-914, Учебная аудитория      | парта, стол преподавателя, стул, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет                                                             |
|                                                                         | Ж-120, Машинный зал ИВЦ       | сервер, кондиционер                                                                                                                                |
| Помещения для самостоятельной работы                                    | НТБ-303, Лекционная аудитория | стол компьютерный, стул, стол письменный, вешалка для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, компьютер персональный, принтер, кондиционер |
| Помещения для                                                           | М-909,                        | кресло рабочее, рабочее место сотрудника,                                                                                                          |

|                                                                |                                      |                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| консультирования                                               | Помещение<br>кафедры<br>«РСиЛ»       | стол, стол для работы с документами, стул,<br>шкаф, шкаф для документов, шкаф для<br>одежды, тумба, компьютерная сеть с выходом<br>в Интернет, компьютер персональный,<br>принтер, стенд информационный |
| Помещения для<br>хранения оборудования<br>и учебного инвентаря | М-901а,<br>Архивное<br>помещение ГПИ | кресло рабочее, стеллаж для хранения книг,<br>стул, инвентарь учебный, книги, учебники,<br>пособия, архивные документы                                                                                  |

## БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

## Иностранный язык профессионального общения

(название дисциплины)

## 5 семестр

Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:

КМ-1 Запросы и предложения (Контрольная работа)

КМ-2 Написание официальных деловых писем. Структура и шаблон (Контрольная работа)

КМ-3 Составление контрактов (Контрольная работа)

КМ-4 Разные виды деловых писем (Контрольная работа)

Вид промежуточной аттестации – Зачет с оценкой.

| Номер раздела | Раздел дисциплины                                                                        | Индекс КМ: | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 | КМ-4 |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------|------|------|------|
|               |                                                                                          | Неделя КМ: | 4    | 8    | 12   | 16   |
| 1             | Запросы и предложения. Реклама                                                           |            |      |      |      |      |
| 1.1           | Запросы и предложения. Повторение грамматических времен                                  |            | +    |      |      |      |
| 1.2           | Причастие первое. Маркетинг и реклама                                                    |            | +    |      |      |      |
| 2             | Официальное деловое письмо. Оформление контрактов                                        |            |      |      |      |      |
| 2.1           | Причастные обороты. Официальные деловые письма                                           |            |      | +    |      |      |
| 2.2           | Причастие второе. Модальные обороты have to, to be to. Оформление контрактов             |            |      | +    |      |      |
| 3             | Деловые встречи. Виды контрактов                                                         |            |      |      |      |      |
| 3.1           | Причастие первое и второе. Деловые встречи                                               |            |      |      | +    |      |
| 3.2           | Условное наклонение (1 и 2 тип). Виды контрактов.                                        |            |      |      | +    |      |
| 4             | Деловая корреспонденция                                                                  |            |      |      |      |      |
| 4.1           | Условное наклонение (3 тип). Деловая корреспонденция                                     |            |      |      |      | +    |
| 4.2           | Условное наклонение смешанного типа Деловая корреспонденция: жалоба, запрос, предложение |            |      |      |      | +    |
| Вес КМ, %:    |                                                                                          |            | 25   | 25   | 25   | 25   |

## 6 семестр

Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:

КМ-5 Деловые переговоры (Контрольная работа)

КМ-6 Деловые встречи (Контрольная работа)

КМ-7 Актуальные проблемы деловой и коммерческой деятельности (Контрольная работа)

КМ-8 Пресс-конференция (Контрольная работа)

**Вид промежуточной аттестации – Зачет с оценкой.**

| Номер раздела | Раздел дисциплины           | Индекс КМ: | КМ-5 | КМ-6 | КМ-7 | КМ-8 |
|---------------|-----------------------------|------------|------|------|------|------|
|               |                             | Неделя КМ: | 4    | 8    | 12   | 16   |
| 1             | Деловая жизнь предприятий   |            |      |      |      |      |
| 1.1           | The manager's role          |            | +    |      |      |      |
| 1.2           | What is business?           |            | +    |      |      |      |
| 1.3           | Economy                     |            | +    |      |      |      |
| 1.4           | Marketing                   |            | +    |      |      |      |
| 2             | Управление предприятиями    |            |      |      |      |      |
| 2.1           | Scientific management       |            |      | +    |      |      |
| 2.2           | Management                  |            |      | +    |      |      |
| 2.3           | Financial management        |            |      | +    |      |      |
| 3             | Рабочий процесс             |            |      |      |      |      |
| 3.1           | The quality of working life |            |      |      | +    |      |
| 3.2           | Customers                   |            |      |      | +    |      |
| 3.3           | Insurance                   |            |      |      | +    |      |
| 4             | Принятие решений            |            |      |      |      |      |
| 4.1           | Decision-making             |            |      |      |      | +    |
| 4.2           | The role of advertising     |            |      |      |      | +    |
| 4.3           | Advertising in companies    |            |      |      |      | +    |
| Вес КМ, %:    |                             |            | 25   | 25   | 25   | 25   |

**7 семестр**

**Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:**

КМ-9 Реклама и формы ее распространения (Контрольная работа)

КМ- Реклама и Маркетинг (Контрольная работа)

КМ-11 Работа в рекламных агентствах (Контрольная работа)  
 КМ-12 Психология рекламы (Контрольная работа)

**Вид промежуточной аттестации – Экзамен.**

| Номер раздела | Раздел дисциплины                                        | Индекс КМ: | КМ-9 | КМ-10 | КМ-11 | КМ-12 |
|---------------|----------------------------------------------------------|------------|------|-------|-------|-------|
|               |                                                          | Неделя КМ: | 4    | 8     | 12    | 16    |
| 1             | Работа в СМИ                                             |            |      |       |       |       |
| 1.1           | An introduction to advertising                           |            | +    |       |       |       |
| 1.2           | What makes advertising work                              |            | +    |       |       |       |
| 1.3           | Top management - planning and strategy                   |            | +    |       |       |       |
| 2             | Разные виды реклам                                       |            |      |       |       |       |
| 2.1           | Image advertising                                        |            |      | +     |       |       |
| 2.2           | Retail advertising                                       |            |      | +     |       |       |
| 2.3           | What an advertising agency does                          |            |      | +     |       |       |
| 2.4           | Goal-setting                                             |            |      | +     |       |       |
| 3             | Работа рекламных компаний                                |            |      |       |       |       |
| 3.1           | Who is who in an advertising agency                      |            |      |       | +     |       |
| 3.2           | How agencies get paid                                    |            |      |       | +     |       |
| 3.3           | The management of time                                   |            |      |       | +     |       |
| 4             | Функция рекламы. Реклама в сети Интернет                 |            |      |       |       |       |
| 4.1           | Understanding Why people choose one product over another |            |      |       |       | +     |
| 4.2           | The Internet: New ways of advertising                    |            |      |       |       | +     |
| 4.3           | Motivation                                               |            |      |       |       | +     |
| Бес КМ, %:    |                                                          |            | 25   | 25    | 25    | 25    |