

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ІНОЗЕМНА МОВА (АНГЛІЙСЬКА) ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ	
	Галузь знань:	07 Управління та адміністрування
	Спеціальність:	075 Маркетинг
	Освітній ступінь:	Фаховий молодший бакалавр

1. Відомості про викладача

I. Особисті дані викладача:	
Прізвище, ім'я та по батькові	Кононенко Юлія Миколаївна
науковий ступінь/ звання / посада	Викладач «спеціаліст вищої категорії», викладач-методист
II. Контактні дані викладача:	
- електронна пошта:	yuliiakononenko@kppk.ukr.education
- телефон та кабінет комісії:	Кабінет 211 (2 поверх)
- посилання на освітній контент дисципліни	
- сайт викладача / циклової комісії	https://yuliiakononenko.wixsite.com/english
III. Місце та час проведення консультацій:	каб. 211. Консультації проводяться відповідно до графіку (очні, дистанційні) або за домовленістю з ініціативи здобувача

2. Загальна інформація про дисципліну та її опис

I. Загальна інформація про дисципліну: Для забезпечення рекомендацій пункту 2 Листа МОН від 11.03.2015 року «Про організацію вивчення гуманітарних дисциплін», створення умов щодо вивчення англійської мови, як мови міжнародного академічного спілкування, з четвертого семестру проводити заняття з «Іноземної мови (за проф. спрямуванням)» у кількості дві години на тиждень, у формі факультативу.				
назва дисципліни	Іноземна мова (англійська) за професійним спрямуванням			
статус дисципліни	Нормативна		форма семестрового контролю	Залік
форма навчання	Денна, заочна		загальний обсяг дисципліни в кредитах ЄКТС/годинах	90 годин (3 кредити)
курс та семестр	2-3 курс, 3-6 семестр		загальний обсяг факультативу в кредитах ЄКТС/годинах	105 годин (3,5 кредити)
мова викладання, навчання та оцінювання	Українська, англійська			
кількість змістових модулів із розподілом обсягу годин	3 модулі –90 годин: 32 години – практичних, 58 години – самостійної роботи (дисципліна), 3 модулі – 105 годин: 96 годин – практичних, 9 годин – самостійної роботи (факультатив)			
II. Опис дисципліни:				
АНОТАЦІЯ	Дисципліна «Іноземна мова за професійним спрямуванням» є важливою складовою підготовки майбутніх маркетологів та сприяє розширенню їхнього професійного горизонту в сфері міжнародного бізнесу. Дисципліна спрямована на навчання студентів мовним навичкам та комунікативним стратегіям, специфічним для професійного застосування в галузі маркетингу. Допомогає студентам розвинути ефективну комунікацію на іноземній мові в контексті маркетингових діяльностей, що включають здійснення міжнародних операцій, спілкування з іноземними партнерами, та побудову успішних міжкультурних відносин.			

МЕТА дисципліни	Розвивати навички писемного і усного спілкування на іноземній мові, а також здатність адаптувати маркетингові стратегії до різних культурних контекстів. Допомогти студентам здійснювати маркетингові дослідження, аналізувати міжнародні ринки та виконувати переклади маркетингових матеріалів.	
ЗАВДАННЯ дисципліни	<ul style="list-style-type: none"> - Ознайомити з термінологією, що характеризує маркетингові стратегії, цільову аудиторію, планування та виконання рекламних кампаній, а також інші аспекти маркетингу на іноземних ринках. - Розвивати практичне використання мовних навичок через створення бізнес-ситуацій. - Аналізувати реальні маркетингові кейси. - Навчити ефективно спілкуватися з клієнтами, партнерами та колегами з інших країн. - Розуміти та перекладати маркетингові матеріали. - Створювати мовні матеріали. 	
ЗВ'ЯЗКИ дисципліни	Маркетинг Інфраструктура товарного ринку Основи ринкових досліджень Маркетингова цінова політика Економіка підприємства Комерційна діяльність	

3. Компетентності та результати навчання формуванню яких сприяє дисципліна (за умови успішного вивчення здобувачем навчальної дисципліни)

КОМПЕТЕНТНОСТІ:	<p>Загальні компетентності (ЗК):</p> <p>ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.</p> <p>ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 7. Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p> <p>ЗК 8. Здатність працювати в команді.</p>
	<p>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК):</p> <p>СК 1. Здатність системно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК 3. Брати участь у плануванні маркетингової діяльності ринкового суб'єкта.</p> <p>СК 6. Брати участь у проведенні досліджень у різних сферах маркетингової діяльності.</p> <p>СК 9. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи під час ухвалення конкретних маркетингових рішень.</p> <p>СК 10. Здатність обґрунтовувати і презентувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p>

РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:	<p>Соціально-гуманітарна ерудованість:</p> <p>PH 2. Володіти державною та іноземною мовами у професійному середовищі.</p> <p>PH 3. Аналізувати ринкові явища та процеси на основі застосування теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>PH 4. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язування практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>PH 5. Збирати й аналізувати необхідну інформацію, обчислювати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>PH 8. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також спеціалізовані програмні продукти, необхідні для розв'язання завдань з маркетингу.</p> <p>PH 12. Реалізовувати маркетингові функції ринкового суб'єкта.</p> <p>Праворозуміння:</p> <p>Правозастосування:</p>
----------------------	---

4. Політика дисципліни

Студенти повинні систематично та усвідомлено працювати на практичних заняттях, виконувати завдання до самостійної роботи, що є запорукою якісного засвоєння дисципліни. До здобувачів освіти висувається ряд вимог щодо відвідування занять та поведінки на них, а також термінів виконання завдань.

Основи організації освітнього процесу в коледжі, основні права та обов'язки здобувачів освіти та інших учасників освітнього процесу зазначені в Положенні про організацію освітнього процесу в Київському професійно-педагогічному коледжі імені Антона Макаренка (<https://kppk.com.ua/info/osvitniyproc.pdf>).

Політика дисципліни щодо:	
- дедлайнів та перескладання	<p>Якщо здобувач освіти порушує терміни здачі завдань без поважних причин, то такі завдання оцінюються на нижчу оцінку.</p> <p>Якщо здобувач освіти пропустив контрольну роботу, то перескладання можливе лише за наявності поважних причин її пропуску. У іншому випадку вона оцінюється «незадовільно» або в «нуль» балів.</p>
- академічної доброчесності	<p>Основні вимоги до дотримання академічної доброчесності та відповідальність в разі її порушення визначені в Положенні про забезпечення академічної доброчесності у Київському професійно-педагогічному коледжі імені Антона Макаренка (https://kppk.com.ua/info/acaddobro.pdf).</p> <p>Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в тому числі із використанням мобільних девайсів).</p> <p>Якщо завдання, яке здобувачі мають виконувати самостійно було списане (скопійоване) в іншого здобувача освіти, то виконання такого завдання зараховуватися не буде.</p> <p>Презентації, індивідуальні завдання (якщо вони передбачають текстову частину) повинні мати коректні текстові посилання на використанні джерела.</p>
- відвідування	<p>Відвідування занять є обов'язковим. Терміни відпрацювання пропущених занять по поважних причинах встановлюються викладачем. Пропущенні без поважних причин заняття не зараховуються. Навчання здобувачів освіти також здійснюється в онлайн режимі з застосуванням Google інструментів.</p>
- поведінки під час занять	<p>Недопустимим є запізнь на заняття, користування мобільними пристроями не для освітніх потреб, порушення дисципліни.</p>

5. Політика оцінювання

Мінімальна кількість балів, яку здобувач освіти має отримати для допуску до підсумкового контролю – 30 балів

5.1 Розподіл балів, які студенти отримують під час вивчення дисципліни

Вид та форма діяльності студентів за яку нараховуються бали *	Максимальна кількість балів
Робота на семінарських (практичних) заняттях	30
Виконання самостійної роботи	30
Підсумковий контроль (екзамен)	40
Загальна кількість балів	100

* Для отримання додаткових балів (за власним бажанням студента/ки або у випадку, якщо студентом/кою з поважних причин не набрано необхідної кількості балів) студент/ка можуть виконати одне з індивідуальних завдань, яке максимально може бути оцінене в 15 балів та / або пройти курс (один з рекомендованих) та за умови одержання сертифікату, отримати 10 балів.

5.2 Принцип розрахунку балів за роботу на семінарських (практичних) заняттях

За кожне семінарське (практичне) заняття студент/ка може отримати **5 балів за такі види діяльності:**

участь в занятті / виконання завдання:	
3 бали	активна участь в обговоренні питань; вірні та повні відповіді на питання; успішне виконання завдань
2 бали	активна / помірно активна участь в обговоренні питань; відповіді на питання вірні, проте мають певні неточності / відповіді не повні; виконані завдання мають певні неточності / незначні помилки або є виконані не в повному обсязі
1 бал	помірна участь в обговоренні питань; відповіді на питання поверхневі / мають суттєві неточності; виконані завдання мають суттєві неточності та / або виконані не в повному обсязі
0 балів	студент/ка відсутній/ня на занятті; завдання не виконані
складання тесту:	
2 бали	якщо студент/ка відповіли вірно більш ніж на 80 % питань
1 бал	якщо студент/ка відповіли вірно більш ніж на 40 % питань
0 балів	студент/ка відповіли вірно на менш ніж 40 % питань

Середній бал отриманий на семінарських (практичних) заняттях дорівнює сумі всіх балів отриманих на семінарських (практичних) заняттях, поділений на 2.

Тобто $X = (ПР\ 1 + ПР\ 2 + ПР\ 3 + \dots + ПР\ 12) : 2$, де: X – середній бал; ПР 1, ПР 2 і т.д. – кількість балів за кожне практичне / семінарське заняття; 2 – коефіцієнт.

5.3 Принцип розрахунку балів за виконання самостійної роботи

За виконання самостійної роботи по темі студент/ка може отримати **3 бали:**

3 бали	робота задана вчасно, виконана якісно та в повному обсязі
2 бали	робота здана вчасно, але не в повному обсязі, якість виконання задовільна; робота виконана в повному обсязі та якісно, проте здана невчасно
1 бал	робота здана невчасно, виконана не в повному обсязі та неякісно
0 балів	робота відсутня

Середній бал за самостійну роботу дорівнює сумі всіх балів отриманих за виконану роботу, поділений на 2.

Тобто $X = (СРС\ 1 + СРС\ 2 + \dots + СРС\ 15) : 2$, де: X – середній бал; СРС 1, СРС 2 і т.д. – кількість балів за кожну самостійну роботу; 2 – коефіцієнт.

5.4 Принцип обрахунку підсумкової оцінки

Підсумкова оцінка дорівнює сумі середнього балу за практичні / семінарські заняття та самостійну роботу, балу за індивідуальне завдання (якщо вони виконувалося) та балу за підсумкового контролю.

Середній бал отриманий за		Бал за індивідуальне завдання та / або курс*	Підсумковий контроль	Сума
діяльність на практичних / семінарських заняттях	самостійну роботу			
30	30	15/10	40	100

* якщо студент/ка його виконував/ла

5.5 Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
100-90	A	відмінно
89-82	B	добре
81-75	C	
74-67	D	задовільно
66-60	E	
59-35	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
01-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

6. Система контролю

Методи контролю	
поточного	підсумкового
<ul style="list-style-type: none"> - усне опитування, бесіда, дискусія; - тестування; - виклад матеріалу на задану тему в письмовій формі; - складання схем, інтелект карт, порівняльних таблиць; - презентація самостійної роботи; - інші 	<ul style="list-style-type: none"> - залік у формі тестування та усного опитування

7. Навчально-методична карта навчальної дисципліни

№	Назва теми та короткий зміст / зміст самостійної роботи	Форма діяльності/ кількість годин	Терміни виконання
I	Змістовний модуль 1. Світ навколо нас.		
1	Тема 1. Британська спадщина. Історія Великої Британії. <i>Лексика:</i> archbishop, baron, dominion, duke, dynasty, heraldic, heritage, majesty, must-see, prejudice, preserve, revival, sleepover, troop, tyrannical. <i>Грамматика:</i> adjectives, adverbs.	Практичне заняття 1/ 2 год	За розкладом
	Лондон – столиця Великої Британії. Прочитати і перекласти текст. Дати відповіді на запитання до тексту. Пояснити поняття з тексту. Визначити правильність тверджень. Доповнити речення необхідними фактами. Підготувати діалоги про визначні місця Лондону.	Самостійна робота 1/4	За розкладом
2	Тема 2. Американська мрія. Америка та американці. <i>Лексика:</i> arbitrary, carving, citizenship, coexist, diversity,	Практичне заняття 2/ 2	За розкладом

	genuine, housewarming, multiculturalism, one-of-a-kind, radiant, restore, segregation, stunning. <i>Грамматика:</i> comparison of adjectives and adverbs.	год	
	Відкриття американського континенту. Робота з текстом, відповіді на запитання виписати нові слова, виконати вправи на підстановку нових слів, переклад.	Самостійна робота 2/4	За розкладом
3	Тема 3. Дослідження Канади. Подорож. <i>Лексика:</i> absolute, chairlift, dissolve, fjord, indigenous, long-haul, parkland, ratio, reform, unjust. <i>Грамматика:</i> participles.	Практичне заняття 3/ 2 год	За розкладом
	Діалекти англійської мови. Опрацювати текст, перекласти його, скласти план, виділити основні смислові одиниці тексту, обговорити запитання до тексту. Скласти діалоги по темі.	Самостійна робота 3/4	За розкладом
4	Тема 4. Австралія – країна контрастів. Свята. <i>Лексика:</i> clergy, centralized, divine, gala, passionate, pasture, rival, scenic, dress up, get away, get together, stay on. <i>Грамматика:</i> relative clauses.	Практичне заняття 4/ 2 год	За розкладом
	Значення англійської мови як світової. Опрацювати текст, перекласти його, скласти план, виділити основні смислові одиниці тексту, обговорити запитання до тексту. Скласти діалоги по темі.	Самостійна робота 4/4	За розкладом
5	Тема 5. Нова Зеландія –острівна нація. <i>Лексика:</i> ask around, chill out, flightless, melting pot, peak season, stick of, time off, touch down, white-water. <i>Грамматика:</i> Ступені порівняння прикметників та прислівників.	Практичне заняття 5/ 2 год	За розкладом
	Англомовний світ. Опрацювати текст, обговорити запитання до тексту, заповнити пропуски поданими словами, поєднати частини речень за змістом.	Самостійна робота 5/4	За розкладом
II	Змістовний модуль 2. Україна та світ.		
1	Тема 1. Міжнародні організації. <i>Лексика:</i> International organizations, UNESCO, the United Nations, The Commonwealth of Nations, Greenpeace, deal with, military help, ecological and environmental problems, criminal activities, NATO, the European Union, Interpol, The Red Cross League, headquarters, intergovernmental or nongovernmental agencies. <i>Грамматика:</i> passive voice.	Практичне заняття 1/ 2 год	За розкладом
	Міжнародні організації. Ознайомити студентів з міжнародними організаціями. Опрацювати текст, перекласти його, скласти план, обговорити запитання до тексту. Виписати основну інформацію про міжнародні організації, користуючись планом.	Самостійна робота 1/4	За розкладом
2	Тема 2. Європейський Союз та його пріоритети. <i>Лексика:</i> supranational, predecessor, customs union, trade policy, common single market, single currency, Common Fisheries Policy, the Council of the European Union, the European Commission, the European Court of Justice, enlargement, the European Parliament. <i>Грамматика:</i> collective nouns.	Практичне заняття 2/ 2 год	За розкладом
	Тест “ Where in the world is....?” Робота з тестом: знайти на карті позначені цифрами країни, назвати їх столиці, поєднати країну і столицю, знайти країни з списку, які не входять до ЄС, доповнити речення.	Самостійна робота 2/4	За розкладом
3	Тема 3. Символи Євросоюзу. <i>Лексика:</i> The European flag, Europe’s unity, solidarity and	Практичне заняття 3/ 2	За розкладом

	harmony, the European anthem, “United in diversity”, the motto, Europe Day, the political entity, to represent, to come from, to identify. <i>Грамматика: passive modals.</i>	год	
	Країни і національності. <i>Модальні дієслова.</i> Робота з картою, опрацювання нової лексики, запис країн ЄС та їх національностей і столиць, знаходження їх на карті, утворення речень за зразком, складання діалогів по темі. Повторити граматичний матеріал, виконати вправи на закріплення граматики.	Самостійна робота 3/4	За розкладом
4	Тема 4. Історія та сьогодення Євросоюзу. <i>Лексика: The European integration, stability, peace, economic prosperity, the inner market, the suggestion, the European Coal and Steel Community, founder countries, the European Economic Community, supremacy of law, democracy.</i> <i>Грамматика: quantifies: countable.</i>	Практичне заняття 4/ 2 год	За розкладом
	Минуле і сьогодення Європейського Союзу. Опрацювати текст, перекласти його, обговорити запитання до тексту. Записати хронологічний порядок розвитку Євросоюзу (основні етапи). Виконати вправи: визначити правильність речень, доповнити речення.	Самостійна робота 4/4	За розкладом
5	Тема 5. Міжнародне членство України. <i>Лексика: membership, Organization for Security and Cooperation in Europe, International Monetary Fund, World Bank, World Trade Organization, Euro-Atlantic Partnership Council, the trade and economic field, a full participating, early warning, conflict prevention, crisis management and post-conflict rehabilitation.</i> <i>Грамматика: quantifies: uncountable.</i>	Практичне заняття 5/ 2 год	За розкладом
	Ми – європейці. Прочитати і перекласти текст. Скласти план до тексту. Дати відповіді на запитання до тексту. Виконати завдання вікторини (підготуватися до опитування): визначити правильність поданих тверджень; доповнити речення потрібними фактами; поєднати словосполучення з їх перекладом; пояснити значення понять; знайти зайве слово; виконати тест.	Самостійна робота 5/4	За розкладом
III	Змістовний модуль 3. Україна та суспільство.		
1	Тема 1. Українська ідентичність. <i>Лексика: acquire, amiable, artificial, cowardly, dutiful, embroidery, flashy, gloomy, mischievous, sacred.</i> <i>Грамматика: articles.</i>	Практичне заняття 1/ 2 год	За розкладом
	Українці. Риси характеру. Робота з текстом, відповіді на запитання, виписати нові слова, виконати вправи закріплення нових слів: заповнити пропуски в реченнях, знайти помилку в реченнях, вибрати правильну відповідь з поданих.	Самостійна робота 1/4	За розкладом
2	Тема 2. Політика і уряд. <i>Лексика: ambassador, assembly, campaign, come into, constituency, dictatorship, get by, rule of thumb, run over, summit, stand aside, turn to.</i> <i>Грамматика: conditionals.</i>	Практичне заняття 2/ 2 год	За розкладом
	Політична система України. Опрацювати текст, перекласти його, скласти план, виділити основні смислові одиниці тексту, обговорити запитання до тексту. Скласти діалоги по темі.	Самостійна робота 2/4	За розкладом
3	Тема 3. Безвіз для України. Вибори. <i>Лексика: contradict, electorate, opposition, poll, social ties,</i>	Практичне заняття 3/ 2	За розкладом

	treaty, turn up, worldly-wise. <i>Грамматика:</i> question tags.	год	
4	Тема 4. Соціальні проблеми. Міграція українців. <i>Лексика:</i> accession, attire, commissioner, discrepancy, look down on, sanction, superstition, refugee. <i>Грамматика:</i> time clauses.	Практичне заняття 4/ 2 год	За розкладом
	Економічні проблеми. Опрацювати текст, перекласти його, виділити основні смислові одиниці тексту, обговорити запитання до тексту. Заповнити таблицю поєднавши назву проблеми і її визначення користуючись текстом.	Самостійна робота 3/4	За розкладом
5	Тема 5. Злочин і покарання. Права та обов'язки. <i>Лексика:</i> arson, break out, commitment, conduct, hijacking, kidnapping, mugging, pickpocketing, policy, smuggling. <i>Грамматика:</i> Типи запитань.	Практичне заняття 5/ 2 год	За розкладом
	Види злочинів. Опрацювати текст, перекласти його, обговорити запитання до тексту, виписати нову лексику. Поєднати назви злочинів з поданими ситуаціями. Підібрати назви до частин тексту.	Самостійна робота 4/4	За розкладом
6	Тема 6. Повторення матеріалу. Узагальнення лексичного та граматичного матеріалу.	Практичне заняття 6/ 2 год	За розкладом
	Inversion. Опрацювати теоретичний матеріал і виконати вправи.	Самостійна робота 5/2	За розкладом
1	Змістовий модуль 1. Базові поняття у сфері маркетингу.		
1	Тема 1. Вступ до маркетингу. <i>Лексика:</i> market research, marketing plan, advertising, customer, sales department, customer service, press releases, trade fair. <i>Грамматика:</i> present simple.	Практичне заняття 1/ 2 год	За розкладом
	Вступ до маркетингу. Опрацювати текст, перекласти його, записати основні смислові одиниці тексту, обговорити запитання до тексту. Поєднати поняття з їх визначеннями.	Самостійна робота 1/2	За розкладом
2	Тема 2. Посади та обов'язки. <i>Лексика:</i> talking about job descriptions: brand manager, director of marketing, head of PR, marketing assistant, art director, graphic designer, copywriter. <i>Грамматика:</i> present continuous.	Практичне заняття 2/ 2 год	За розкладом
3	Тема 3. Фірмовий стиль, логотипи. <i>Лексика:</i> corporate identity, associate, communicate, emphasize, external, project, promote, remind, reputation, logo. <i>Грамматика:</i> порівняльне вживання present simple і present continuous.	Практичне заняття 3/ 2 год	За розкладом
4	Тема 4. Брендинг. <i>Лексика:</i> branding, differentiate, competitive set, brand name, trademark, brand image, brand essence, brand promise, brand vision. <i>Грамматика:</i> present continuous для вираження майбутніх планів.	Практичне заняття 4/ 2 год	За розкладом
5	Тема 5. Значення бренду. <i>Лексика:</i> premium brand, economy brand, own brand, brand leader, no brand, flagship brand, co-branding, brand identity, brand awareness, brand equity, brand loyalty. <i>Грамматика:</i> past simple.	Практичне заняття 5/ 2 год	За розкладом
6	Тема 6. Представлення своєї ідеї. <i>Лексика:</i> importance of brand, list of brands, brand in your culture, experience with brand, advertisement of brand.	Практичне заняття 6/ 2 год	За розкладом

	<i>Граматика: present perfect (ever, never, already, yet).</i>		
	Представлення своєї ідеї. Придумати власний бренд до обраного продукту, використовуючи пункти плану. Вказати його переваги.	Самостійна робота 2/2	За розкладом
7	Тема 7. Пошуки споживача. <i>Лексика: giving and asking opinions: clients, competitors, find out, new trends, sales records, search terms, loyal customer.</i> <i>Граматика: present perfect (for and since).</i>	Практичне заняття 7/ 2 год	За розкладом
8	Тема 8. Дослідження ринку. <i>Лексика: agreeing and disagreeing: marketing researches, target group, product in development, to complete a survey, qualitative and quantitative data, focus group, moderator.</i> <i>Граматика: present perfect simple and continuous.</i>	Практичне заняття 8/ 2 год	За розкладом
9	Тема 9. Основні види дослідження. <i>Лексика: types of research, consumer research, behavior patterns, customer needs, motivation research, desk (desktop) research, secondary research, field research, primary research, qualitative and quantitative research, package test, taste test, self-administered questionnaire, telephone survey, mail survey, online survey, mystery shopping, omnibus survey.</i> <i>Граматика: past simple, present perfect and present perfect continuous.</i>	Практичне заняття 9/ 2 год	За розкладом
10	Тема 10. Профілі клієнтів. <i>Лексика: typical customer, profile of the person, to reflect the information, customer needs, to be interested in ..., value of money, marketing strategy.</i> <i>Граматика: past continuous.</i>	Практичне заняття 10/ 2 год	За розкладом
11	Тема 11. Збір даних. <i>Лексика: writing reports: summary, appendices, major findings, purpose, secondary findings.</i> <i>Граматика: вираження майбутніх дій за допомогою will.</i>	Практичне заняття 11/ 2 год	За розкладом
12	Тема 12. Опитування по телефону. <i>Лексика: asking questions: could I ask you how much would you pay for...? How important features to you? How often would you ...? Can you tell me about ...? When did you last ...? Have you ever used/ purchased a ...?</i> <i>Граматика: past perfect.</i>	Практичне заняття 12/ 2 год	За розкладом
13	Тема 13. Маркетинговий план. <i>Лексика: current position, marketing activities, results from last year, marketing tactics, analysis of competitors, objectives, problems and opportunities, benchmarking, implementation.</i> <i>Граматика: вираження майбутніх дій за допомогою present continuous і going to.</i>	Практичне заняття 13/ 2 год	За розкладом
14	Тема 14. Маркетингова стратегія. <i>Лексика: marketing strategy, to sell, to provide, competitive marketplace, pricing policies, marketing methods, to approach, to meeting the objectives, market segment.</i> <i>Граматика: вираження майбутніх дій за допомогою майбутніх часів.</i>	Практичне заняття 14/ 2 год	За розкладом
15	Тема 15. Маркетинговий мікс – The four Ps <i>Лексика: giving a presentation: product, price, placement, promotion; advertising, appearance, channels of distributions, discount, financing, list price, location, logistics, media, public relations, quality, service.</i> <i>Граматика: шляхи вираження ймовірності майбутніх дій.</i>	Практичне заняття 15/ 2 год	За розкладом
	Маркетинговий мікс – The four Ps. Обрати продукт і розробити власний маркетинговий мікс за	Самостійна робота 3/3	За розкладом

	поданим зразком.		
16	Тема 16. Стратегії ціноутворення і позиціонування. <i>Лексика:</i> writing a positioning strategy: captive product pricing, economy pricing, geographical pricing, penetration pricing, premium pricing, price skimming, recommended retail price, profit margin, going rate, price war, overheads, break-even point. <i>Граматика:</i> вживання past simple and used to ...	Практичне заняття 16/ 2 год	За розкладом
17	Тема 17. SWOT аналіз. <i>Лексика:</i> SWOT – strengths, weaknesses, opportunities, threats; internal factors, external factors, distribution network, specialist, quality brand, unique, profitable, recognizable brand, undifferentiated offer, lack of new product, ineffective, inferior, damaged reputation, gap in the market, potential for growth, main competitor, price war, consumer fears.	Практичне заняття 17/ 2 год	За розкладом
	SWOT аналіз. Обрати продукт і провести власний SWOT аналіз, використовуючи дані таблиці.	Самостійна робота 4/2	За розкладом
18	Тема 18. Маркетингове середовище. <i>Лексика:</i> micro environment: consumers, competitors, employees, media, shareholders, suppliers; macro environment: sociological factors, religions, leisure activities, gender roles, birth rates, average life expectancy, technological factors, innovation, production, offer, distribution, communication, economic factors, interest rates, unemployment rate, GDP – Gross Domestic Product, political factors, political stability, legislation, international trade agreements. <i>Граматика:</i> ступені порівняння складних прикметників.	Практичне заняття 18/ 2 год	За розкладом
II	Змістовий модуль 2. Реклама і маркетингові інструменти.		
1	Тема 1. Створення реклами. <i>Лексика:</i> discussing an ad campaign: achieve, appeal, to create, perspective, to design, outside, to change perception, to generate a buzz, to rebrand, to reinforce the existing image, to have a rational appeal, to have an emotional appeal. <i>Граматика:</i> утворення і вживання пасивних форм, simple passive.	Практичне заняття 1/ 2 год	За розкладом
2	Тема 2. Модель AIDA для реклами. <i>Лексика:</i> AIDA – attention, interested, desire, action; analyse impact, approve design, choose the media, commission ad agency, define target group, determine the desired response, establish message, place ads. <i>Граматика:</i> continuous passive.	Практичне заняття 2/ 2 год	За розкладом
3	Тема 3. Робота з рекламним агентством. <i>Лексика:</i> to introduce a new product, to promote a special price, to create or maintain awareness for a product, advertising agency, staff, advertise, stereotype, to associate, to attract. <i>Граматика:</i> perfect passive.	Практичне заняття 3/ 2 год	За розкладом
4	Тема 4. Рекламні канали. <i>Лексика:</i> advertising channels, print media, online, outdoor, eye-catching, to devote, exposure, opportunity, shopowners, tight budget, magazine, newspaper, radio, television. <i>Граматика:</i> have something done.	Практичне заняття 4/ 2 год	За розкладом
5	Тема 5. Тарифні листи. <i>Лексика:</i> rate sheet, discount, full-page colour ad, to cost, to place the ad, inside back cover, inside front cover gatefold, first double page spread, full page, half page, spot colour rates, mono rates, size, type area, trim, bleed.	Практичне заняття 5/ 2 год	За розкладом

	<i>Граматика: умовні речення першого типу.</i>		
6	Тема 6. Канали розповсюдження товару. <i>Лексика: marketing tools, distribution channels, mail order, retail stores, websites, telephone sales, wholesalers, sales representatives, catalogues, manufacture, to sell the goods, particular product, highlighted.</i> <i>Граматика: вживання сполучників в умовних реченнях.</i>	Практичне заняття 6/ 2 год	За розкладом
7	Тема 7. Логістика і мережа розповсюдження. <i>Лексика: logistics, distribution chain, shipping method, container ship, shipments, freight, air freight, load, shipping options, rail freight, road haulage, delivery service, direct distribution, indirect distribution.</i> <i>Граматика: умовні речення другого типу.</i>	Практичне заняття 7/ 2 год	За розкладом
8	Тема 8. Види знижок. <i>Лексика: trade discount, bulk discount, promotional discount, cash discount, professional discount, employee discount, seasonal discount, purchasing, payment, a reduced price.</i> <i>Граматика: умовні речення третього типу.</i>	Практичне заняття 8/ 2 год	За розкладом
9	Тема 9. Типи товарів і послуг. <i>Лексика: product and service types, raw materials, convenience goods, fast moving consumer goods, consumer packaged goods, white goods, brown goods, perishable goods, durable/hard goods, nondurable/soft goods, green products, generic products, healthcare products.</i> <i>Граматика: модальні дієслова для вираження пропозиції і поради (should, ought to, shall).</i>	Практичне заняття 9/ 2 год	За розкладом
10	Тема 10. Продаж товарів і послуг. <i>Лексика: seller, sales force, purchaser, procurement department, to get the best deal, suppliers, retail buyer, retail outlet, retail listing, to secure a listing, business to business (B2B), business to consumer (B2C), consumer to consumer (C2C).</i> <i>Граматика: модальні дієслова для вираження можливості і дозволу (can, could, may).</i>	Практичне заняття 10/ 2 год	За розкладом
11	Тема 11. Види роздрібно́ї торгівлі. <i>Лексика: type of retailers, chain stores, convenience shops, franchises, high-street shops, hypermarkets, mail-order stores, online stores, outlet stores, no-frills stores, independently-owned shops.</i> <i>Граматика: модальні дієслова для вираження необхідності (must, have to, needn't, can't).</i>	Практичне заняття 11/ 2 год	За розкладом
12	Тема 12. Телемаркетинг. <i>Лексика: telemarketing, continual assessment, test for success, painstaking planning, know contacts, to offer, to assess, delivery, development, to discover, to expect, maintenance, to perform, to succeed.</i> <i>Граматика: модальні дієслова для вираження припущення (may, might, must, can't).</i>	Практичне заняття 12/ 2 год	За розкладом
13	Тема 13. Продажі телемаркетингу. <i>Лексика: immediate response, immediate feedback, captive audience, outbound telemarketing, prospects, cold calling, qualified telemarketing list, lead generation, cold prospects, hot contacts, phone sales, appointment setting, trade show, voice broadcasting, inbound telemarketing, to place an order, to make reservation, to contact customer service, telemarketing scripts.</i> <i>Граматика: дієслова, що вживаються з інфінітивом та -ing формою.</i>	Практичне заняття 13/ 2 год	За розкладом

14	<p>Тема 14. Прямий маркетинг. <i>Лексика:</i> writing to the customer (direct mailing): to introduce, to announce, to learn more about product, to visit us, to call us, to receive trial model, benefits of product, to contact us, to receive a free sample. <i>Граматика:</i> складний додаток з з інфінітивом та –ing формою.</p>	Практичне заняття 14/ 2 год	За розкладом
15	<p>Тема 15. Онлайн продажі та поштові замовлення. <i>Лексика:</i> online shopping, mail order, virtual shopkeeper, sales process, home page, selection process, to search, product category, wish list, wedding list, baby registry, to offer bundles of items, purchasing process, ordering online, shopping basket, order form, prepaid envelope, telephone hotline, freephone number. <i>Граматика:</i> порівняльне вживання інфінітива та –ing форми.</p>	Практичне заняття 15/ 2 год	За розкладом
III	Змістовий модуль 3. Сфери діяльності маркетингу.		
1	<p>Тема 1. Публічне представлення фірми. <i>Лексика:</i> newsletters, home pages, press releases, sponsoring, press conferences, to promote. <i>Граматика:</i> непряма мова (твердження).</p>	Практичне заняття 1/ 2 год	За розкладом
2	<p>Тема 2. Зв'язки з громадськістю. <i>Лексика:</i> getting customer quotes: to appreciate, committed, eventful, greetings, launch, partnership, successful, retailers, distributors. <i>Граматика:</i> непряма мова (накази і прохання).</p>	Практичне заняття 2/ 2 год	За розкладом
3	<p>Тема 3. Вебсайти як маркетинговий інструмент. <i>Лексика:</i> easy navigation, site map, search function, flash introduction, pop-up windows, large images, “look inside” option, simple shopping interface, complicated language. <i>Граматика:</i> непряма мова (запитання).</p>	Практичне заняття 3/ 2 год	За розкладом
4	<p>Тема 4. Інтернет реклама. <i>Лексика:</i> internet advertising, banners, buttons, skyscrapers, pop-ups, microsites, rich media formats, online advertising vehicle, search engine, paid search listing, organic listing, keyword, search term, search box. <i>Граматика:</i> означальні підрядні (who, that, which, whose, whom).</p>	Практичне заняття 4/ 2 год	За розкладом
5	<p>Тема 5. Спонсорство. <i>Лексика:</i> sponsoring, partnership, events, charity, donating money, social actions, local community projects, to support, exhibitions. <i>Граматика:</i> означальні підрядні (where, with, what).</p>	Практичне заняття 5/ 2 год	За розкладом
6	<p>Тема 6. Види спонсорства. <i>Лексика:</i> art sponsorship, patrons of the arts, educational sponsorship, sport sponsorship, worldwide events, ambush marketing, worldwide partner, sponsorship fees, cause related sponsorship, sponsorship deal. <i>Граматика:</i> злічувані та незлічувані іменники.</p>	Практичне заняття 6/ 2 год	За розкладом
7	<p>Тема 7. Вуличний маркетинг. <i>Лексика:</i> street marketing, street marketing groups, to build awareness, to increase the purchase consideration, to create a buzz, to establish a dialogue, brand ambassadors, to pass on, to build the credibility, festivals, concerts, trade fairs, shopping centres, free samples, posting, collateral distribution, wrapped vehicles. <i>Граматика:</i> кількісні займенники some і any.</p>	Практичне заняття 7/ 2 год	За розкладом
8	<p>Тема 8. Ефективні пресрелізи. <i>Лексика:</i> writing press releases: to summarize, headline, announced that, to be proud to announce, the launch of the new,</p>	Практичне заняття 8/ 2 год	За розкладом

	to introduce, to be interested in, more information about.. can be found at... <i>Грамматика:</i> вживання неозначених артиклів.		
9	Тема 9. Корпоративне спілкування. <i>Лексика:</i> corporate communication, to maintain and build the reputation, director of corporate communications, corporate communications strategy, corporate communications team, defining values and identity, identifying and monitoring/ tracking issues, communicating with media, public officials, stakeholders. <i>Грамматика:</i> вживання означених артиклів.	Практичне заняття 9/ 2 год	За розкладом
10	Тема 10. Маркетинг через ярмарки. <i>Лексика:</i> the languages of trade fairs, to take place, the guide, benefits of exhibiting, publicity, to rise a profile, to promote, to access, co-located event. <i>Грамматика:</i> типи запитань (загальні і спеціальні).	Практичне заняття 10/ 2 год	За розкладом
11	Тема 11. Подарунки. <i>Лексика:</i> giveaway, fountain pen, USB stick, personal data assistant, conference file, umbrella, mouse mat, ballpoint pen, conference bag. <i>Грамматика:</i> типи запитань (альтернативні та розділові)	Практичне заняття 11/ 2 год	За розкладом
12	Тема 12. Організація подій. <i>Лексика:</i> socializing, exhibition stand, high-profile, added benefits, editorial coverage, prospects, key publications, additional audience. <i>Грамматика:</i> особові та присвійні займенники.	Практичне заняття 12/ 2 год	За розкладом
13	Тема 13. Рекламні акції та демонстрації. <i>Лексика:</i> sales promotions, prize draw, free to enter, no purchase necessary, an element of skill, proof of purchase, money-off coupon, e-coupon, online coupon, special offer, three for two, buy one get one free, BOGOF, gifts with purchase, seasonal promotions. <i>Грамматика:</i> неозначені займенники.	Практичне заняття 13/ 2 год	За розкладом
14	Тема 14. Відвідування ярмарки. <i>Лексика:</i> reporting on a trade fair visit, may I help you? Let me give you me card, to put the name on mailing list, to offer, to reach, to take away, brochures. <i>Грамматика:</i> прислівники.	Практичне заняття 14/ 2 год	За розкладом
15	Тема 15. Повторення матеріалу. Узагальнення лексичного та граматичного матеріалу.	Практичне заняття 15/ 2 год	За розкладом

8. Самостійна робота та/або індивідуальні завдання

Самостійна роботи

Самостійна робота здобувача освіти - форма організації освітнього процесу, що передбачає засвоєння здобувачем освіти навчального матеріалу у вільний від навчальних занять час під методичним керівництвом викладача, але без його безпосередньої участі. Самостійна робота може здійснюватися у формі виконання індивідуальних завдань.

Індивідуальні завдання

Для підвищення середнього балу по дисципліні студент може виконати індивідуальне завдання та/або пройти онлайн курс.

Індивідуальне завдання – форма організації навчання, що має на меті поглиблення, узагальнення та закріплення знань, які здобувачі освіти отримують в процесі навчання, а також застосування цих знань на практиці. Індивідуальні завдання виконуються здобувачем освіти самостійно, але під керівництвом викладача.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ	
I. Вимоги:	II. Оцінювання :
<p>1) індивідуальне завдання може бути виконане у формі*:</p> <ul style="list-style-type: none"> – мультимедійної презентації; – творчої роботи (творча публікація з ілюстраціями, відео тощо); – кросворд по темі; практичне завдання по темі; ребуси тощо; – сценарію ділової гри; – коміксу (за умови повного розкриття теми); – проекту (тематику та вимоги, надає викладач). <p>2) індивідуальне завдання виконується з дотриманням політики академічної доброчесності та дедлайнів.</p> <p style="text-align: right;"><i>*Детальні вимоги щодо кожної форми можна дізнатися у викладача.</i></p>	<p>Індивідуальне завдання оцінюється враховуючи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - якість його виконання (науковість / креативність, дотримання вимог щодо структури, обсягу тощо), - дотримання політики академічної доброчесності та дедлайнів, - повноту розкриття тематики, - якість представлення результатів (якщо це передбачено умовами виконання індивідуального завдання). <p>Максимальна кількість балів – 15.</p>
КУРСИ	
I. Вимоги та перелік	II. Оцінювання
<p>1. Онлайн курси загального та професійного спрямування, які допоможуть розвинути окремі загальні та/або професійні компетентності.</p> <p>2. Перелік курсів надається викладачем.</p> <p>3. Студент може пройти будь-яку кількість курсів, але зарахований буде лише один.</p>	<p>За проходження онлайн курсу, за умови отримання відповідного сертифікату, студент може отримати додаткові бали.</p> <p>Максимальна кількість балів - 10</p>

9. Питання до іспиту

Перелік орієнтовних питань, які виносяться на підсумковий контроль

1. What is marketing mix?
2. What does product include?
3. What is price?
4. What is place?
5. What is promotional mix?
6. What is additional Ps?
7. What function of SWOT analysis?
8. What are internal factors?
9. What are external factors?
10. What does marketing strategy describe?
11. What does marketing strategy include?
12. What is marketing plan?
13. How many stages are in marketing plan? What are they?
14. What is Unique Selling Point?
15. What is set SMART objectives?
16. What factors does micro environment consist of?
17. What has powerful effect on the marketplace and organization?
18. What will make business easier?
19. What play a key role in the service sector?
20. What is STEP analysis?
21. What is relationship between the company and these factors?
22. What is GDP?
23. What is marketing research?
24. What does consumer research do?
25. What does motivation research do?
26. What is desk research?

27. What is field research?
28. Who carries out field research?
29. What is the name of small group with moderator?
30. What is the type of test when people give their opinions about flavors?
31. What types of survey do you know?
32. What is omnibus survey?
33. What are raw materials? Give examples.
34. What types of selling do you know?
35. What does purchaser do?
36. What does retail buyer do?
37. What is goal of sales store?
38. What does seller do?
39. What does supplier need to do?
40. What difference is between product and service?
41. What is telemarketing?
42. What is purpose of internet advertising?
43. What parts of website should you focus on?
44. What is sponsoring?
45. What is street marketing?
46. What is role of trade fairs in marketing?

10. Рекомендовані джерела

10.1 Основні джерела:

- 1.1. English for Marketing and Advertising. Express Series. Рекламні акції та демонстрації. Sylee Gore. Oxford Business English, UK, 2006, 72p.
- 1.2. Professional English in Use. Marketing. Cate Farrall, Marianne Lindsley. Cambridge University Press, UK, 2008, 144p.
- 1.3. English Grammar. An Intermediate Reference and Practice Book. Digby Beaumont, Colin Granger, MacMillan, Навчальний посібник, - К.: Методика, 2005.
- 1.4. Англійська мова (11-й рік навчання). Рівень стандарту. М.А. Нерсисян, А.О. Піроженко. – К.: Ірпінь: ТОВ «Видавництво «Перун», 2019.
- 1.5. Spoken English. Посібник з розмовної мови. Голицинський Ю.Б. Київ «Арій» 2011.

10.2 Допоміжні джерела:

- 2.1. MyGrammarLab. Intermediate B1/B2. Mark Foley, Diane Hall. Pearson Education Limited. England, 2012, 371p.
- 2.2. Look at Britain. Poster 5-Education.-2009.
- 2.3. Yow we go to school. Journal USA.-2005.
- 2.4. If you want to study in the United States. Booklet I. United States Department.
- 2.5. Across Ukraine 2. Oleksandr Chebotaryov. - Pearson Education Limited, Ukraine. – 2014.
- 2.6. Across Ukraine 3. Oleksandr Chebotaryov. - Pearson Education Limited, Ukraine. – 2014.

10.3 Інформаційні ресурси:

- 3.1. <https://tangkinhgac.files.wordpress.com/2011/08/english-for-marketing-and-advertising.pdf>
- 3.2. [http://englishonlineclub.com/pdf/Cambridge%20-%20Professional%20English%20in%20Use%20-%20Marketing%20\[EnglishOnlineClub.com\].pdf](http://englishonlineclub.com/pdf/Cambridge%20-%20Professional%20English%20in%20Use%20-%20Marketing%20[EnglishOnlineClub.com].pdf)
- 3.3. <https://pidruchnyk.com.ua/1356-angl-nersisyan-11-klas.html>