

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 05.07.2022 12:21:22
Уникальный программный идентификатор:
24f866be2aca16484036a8cb3c509a95314605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

24.11.2021 г.
протокол № 4
Зав. кафедрой Соколова О.Л.

Утверждена
Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования



17 декабря 2021 г.
протокол № 4
Председатель
Карх Д.А.
(подпись)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Деловой английский язык (практикум)
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Профиль	Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность
Форма обучения	очно-заочная
Год набора	2022
Разработана:	
Ст. преподаватель	
Куркова Ю.Н.	

Екатеринбург
2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	9
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	10
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	18
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	18
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	19
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	19

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины «Деловой иностранный язык (практикум)» является формирование коммуникативной языковой компетенции, для подготовки к осуществлению деятельности в различных сферах экономики, где рабочим языком является иностранный. Коммуникативная языковая компетенция состоит из лингвистического, социолингвистического и прагматического компонентов. Каждый из компонентов включает в себя определенные знания, умения и навыки, а именно:

Лингвистический компонент: знание лексики, фонетики и грамматики иностранного языка.

Социолингвистический компонент: знание правил и норм использования иностранного языка в различных типовых ситуациях общения.

Прагматический компонент: умение пользоваться языковыми средствами в определенных функциональных целях.

Формирование коммуникативной языковой компетенции реализуется во всех основных видах речевой деятельности: чтение (ознакомительное и изучающее), слушание, говорение (диалогическое и монологическое), письмо.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов				З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)		Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 5					
Зачет	72	4	4	64	2
Семестр 6					
Зачет	72	4	4	64	2
Семестр 7					
Зачет	72	4	4	64	2
Семестр 8					
Зачет	72	4	4	64	2
	288	16	16	256	8

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	ИД-1.УК-4 Знать: литературную форму государственного языка, основы устной и письменной коммуникации на иностранном языке, функциональные стили родного языка, требования к деловой коммуникации
	ИД-2.УК-4 Уметь: выражать свои мысли на государственном, родном и иностранном языке в ситуации деловой коммуникации
	ИД-3.УК-4 Иметь практический опыт составления текстов на государственном и родном языках, опыт перевода текстов с иностранного языка на родной, опыт говорения на государственном и иностранном языках.

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-1 Знать:</p> <p>Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках</p> <p>Методы разработки рекламной информации для внешних рынков</p> <p>Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках</p> <p>Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций</p> <p>Документооборот внешнеторговых сделок</p> <p>Условия внешнеторгового контракта</p> <p>Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами</p> <p>Маркетинг и особенности ценообразования</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Английский язык (пороговый уровень В1)</p> <p>Основы экономической теории</p> <p>Основы трудового законодательства Российской Федерации</p> <p>Правила административного документооборота</p> <p>Порядок составления установленной отчетности</p> <p>Правила пожарной безопасности</p> <p>Требования охраны труда</p> <p>ИД-2.ПК-1 Уметь:</p> <p>Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи</p> <p>Разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках</p> <p>Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта</p> <p>Подготавливать коммерческие предложения, запросы</p> <p>Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Составлять проект внешнеторгового контракта</p>
---	--

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> Организации рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках Оценки результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения Поиска и анализа информации о потенциальных партнерах на внешних рынках Направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта Проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках Проведения предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров Составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий) Документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта Подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках Формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта Обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта Формирования проекта внешнеторгового контракта Осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта Подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом
<p>ПК-2 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-2 Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность Стандарты и требования внешних рынков к продукции Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации Правила оформления документации по внешнеторговому контракту Порядок документооборота в организации Условия внешнеторгового контракта Этика делового общения и правила ведения переговоров Маркетинг и особенности ценообразования Английский язык (пороговый уровень В1) Основы экономической теории Основы трудового законодательства Российской Федерации Правила административного документооборота Порядок составления установленной отчетности Правила пожарной безопасности Требования охраны труда

<p>ПК-2 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-2.ПК-2 Уметь: Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи Вести базы данных документации по внешнеторговому контракту Оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов Выстраивать взаимодействие с подразделениями организации для организации документооборота по внешнеторговому контракту</p> <p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт: Формирования реестра документации по внешнеторговому контракту Регистрации документации по внешнеторговому контракту Осуществления учета и систематизации хранения документации по внешнеторговому контракту Формирования дел и сдача в архив документации по внешнеторговому контракту Составления и оформления отчетов по результатам проверок документации по внешнеторговому контракту</p>
<p>расчетно-экономический</p>	
<p>ПК-3 Организация транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-3 Знать: Законодательство Российской Федерации в сфере корпоративных закупок (в части, касающейся закупок транспортных услуг) Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли Основы трудового законодательства Российской Федерации Условия транспортно-логистического контракта, заключенного с контрагентом Правила мультимодальной и международной перевозки товаров на различных видах транспорта Менеджмент и стратегическое планирование Условия внешнеторгового контракта Этика делового общения и правила ведения переговоров Английский язык (пороговый уровень В1) Правила административного документооборота Порядок составления установленной отчетности Правила пожарной безопасности Требования охраны труда</p>

<p>ПК-3 Организация транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-2.ПК-3 Уметь:</p> <p>Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи</p> <p>Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями, отвечающими за транспортно-логистическое сопровождение внешнеторгового контракта</p> <p>Вести деловую переписку по вопросам транспортно-логистического сопровождения внешнеторгового контракта</p> <p>Формировать запросы в сторонние организации по вопросам транспортно-логистического сопровождения внешнеторгового контракта</p> <p>Оценивать эффективность транспортно-логистических схем для определения возможных проблем и действий по их устранению</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по реализации соглашения с транспортно-логистической компанией</p> <hr/> <p>ИД-3.ПК-3 Иметь практический опыт:</p> <p>Планирования и согласования условий транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p> <p>Привлечения специализированных организаций для выполнения отдельных функций транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p> <p>Подготовки документов, необходимых для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p> <p>Мониторинга отклонений транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p> <p>Составления отчетной документации по транспортно-логистическому обеспечению внешнеторгового контракта</p> <p>Обработки, формирования, хранения данных по транспортно-логистическому обеспечению внешнеторгового контракта</p>
<p>аналитический</p>	
<p>ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>ИД-1.ПК-4 Знать:</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности</p> <p>Стандарты и требования внешних рынков к продукции</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Правила оформления документации по внешнеторговому контракту</p> <p>Порядок документооборота в организации</p> <p>Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности</p> <p>Условия внешнеторгового контракта</p> <p>Маркетинг и особенности ценообразования</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Английский язык (пороговый продвинутый уровень В2)</p> <p>Основы экономической теории</p> <p>Основы трудового законодательства Российской Федерации</p> <p>Правила административного документооборота</p> <p>Порядок составления установленной отчетности</p> <p>Правила пожарной безопасности</p> <p>Требования охраны труда</p>

ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	ИД-2.ПК-4 Уметь: Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи Анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта Вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями для осуществления контроля исполнения контрактных обязательств Составлять отчеты и готовить предложения по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту
	ИД-3.ПК-4 Иметь практический опыт: Сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту Разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту Организационно-технического сопровождения участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту Организации процедуры приемки отдельных этапов исполнения внешнеторгового контракта Привлечения к участию и контроля участия исполнителей в зависимости от этапов реализации внешнеторгового контракта Документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организации претензионной работы Подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
			Часов				
Семестр 5		68					
Тема 1.	Маркетинговый комплекс в системе международного бизнеса	34			2	32	
Тема 2.	Маркетинговые исследования	17			1	16	
Тема 3.	Сегментация рынка	17			1	16	
Семестр 6		68					
Тема 4.	Бренд менеджмент	34			2	32	
Тема 5.	Ценообразование и каналы сбыта	34			2	32	
Семестр 7		68					
Тема 6.	Продвижение товара на рынок	34			2	32	
Тема 7.	Реклама	34			2	32	

Семестр 8		68				
Тема 8.	Структура рынка и международная конкуренция	34			2	32
Тема 9.	Глобализация и международный бизнес	34			2	32

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1	Проект (Приложение 4)	Индивидуальный проект предполагает описание элементов маркетингового комплекса компании (по выбору студента).	Оценивается логика и аргументированность изложения материала, и соответствие лексическим, грамматическим и стилистическим нормам языка Максимальное количество баллов - 10 баллов
Тема 2	Проект (Приложение 4)	Индивидуальный проект предполагает проведение маркетингового исследования и составление анкеты	Оценивается а) умение составлять отчеты в соответствии с моделью; б) логика и аргументированность изложения материала, и с) соответствие лексическим, грамматическим и стилистическим нормам языка. Максимальное количество баллов - 10 баллов
Тема 3	Творческое задание (Приложение 4)	Частично регламентированное задание по составлению профиля потребителя товара или услуги	Оценивается логика и аргументированность изложения материала, и соответствие лексическим, грамматическим и стилистическим нормам языка Максимальное количество баллов - 10 баллов

Тема 4	Проект (Приложение 4)	Групповой проект предполагает разработку концепции продукта	Оценивается логика и аргументированность изложения материала, и соответствие лексическим, грамматическим и стилистическим нормам языка Максимальное количество баллов - 10 баллов
Тема 4	Письменное сообщение (Приложение 4)	Анализ бренда (по выбору студента).	Оценивается логика и аргументированность изложения материала, и соответствие лексическим, грамматическим и стилистическим нормам языка Максимально - 10 баллов
Тема 5	Монологическое высказывание (Приложение 4)	Анализ стратегии ценообразования (по выбору студента).	Оценивается а) умение аргументировано, структурировано Оценивается логика и аргументированность изложения материала, и соответствие лексическим, грамматическим и стилистическим нормам языка Максимально - 10 баллов

Тема 6	Эссе (Приложение 4)	Предлагается написать эссе на заданную тему в соответствии с предъявляемыми требованиями	Оценивается умение письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить ее анализ и делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. Максимальное количество баллов - 10 баллов
Тема 7	Эссе (Приложение 4)	Предлагается написать эссе на данную тему в соответствии с требованиями: следовать структуре эссе, излагать свои мысли логично и последовательно.	Оценивается умение письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить ее анализ и делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. Максимально - 10 баллов
Тема 7	Кейс (Приложение 4)	Предлагается решение проблемного задания на закрепление материала и практическое применение полученных знаний.	Оценивается а) умение аргументировано, структурировано излагать на иностранном языке факты б) анализировать ситуацию, ставить цели и задачи в) уместное использование средств визуальной опоры; г) умение работать в команде. Максимально - 10 баллов

Тема 8	Эссе (Приложение 4)	Предлагается написать эссе на заданную тему в соответствии с предъявляемыми требованиями	Оценивается умение письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить ее анализ и делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. Максимальное количество баллов - 10 баллов
Тема 8	Кейс (Приложение 4)	Предлагается решение проблемного задания на закрепление материала и практическое применение полученных знаний.	Оценивается а) умение аргументировано, структурировано излагать на иностранном языке факты б) анализировать ситуацию, ставить цели и задачи в) уместное использование средств визуальной опоры; г) умение работать в команде. Максимально - 10 баллов
Тема 9	Проект (Приложение 4)	Групповой проект предполагает представление глобальной компании и анализ ее деятельности (по выбору студента).	Оценивается а) умение аргументировано, структурировано излагать на иностранном языке факты б) анализировать ситуацию, ставить цели и задачи в) уместное использование средств визуальной опоры; г) умение работать в команде. Максимальное количество баллов - 10 баллов

Промежуточный контроль (Приложение 5)			
5 семестр (За)	Билет для зачета (Приложение 5)	Билет состоит из устного сообщения по теме.	100 баллов
8 семестр (За)	Билет для зачета (Приложение 5)	Билет состоит из устного сообщения по теме.	100 баллов
6 семестр (За)	Билет для зачета (Приложение 5)	Билет состоит из устного сообщения по теме.	100 баллов
7 семестр (За)	Билет для зачета (Приложение 5)	Билет состоит из устного сообщения по теме.	100 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 1. Маркетинговый комплекс в системе международного бизнеса</p> <p>Основные теории в области коммерческой деятельности (selling and marketing concepts). Типы и виды рынков. Маркетинговый комплекс компании: продукт, цена, каналы сбыта, продвижение товара на рынок. Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций.</p>
<p>Тема 2. Маркетинговые исследования</p> <p>Важность маркетинговых исследований. Типы маркетинговых исследований. Первичные маркетинговые исследования (field research). Вторичные маркетинговые исследования (desk research).</p>
<p>Тема 3. Сегментация рынка</p> <p>Сегментация рынка. Виды сегментации: географическая, поведенческая, демографическая, психографическая.</p>
<p>Тема 4. Бренд менеджмент</p> <p>Характеристики продукта. Отличие продукта от бренда. Продуктовая линейка, ассортимент продуктов. Жизненный цикл продукта. Способы повышения эффективности бренда (расширение бренда). Ведущие мировые бренды. Стандарты и требования внешних рынков к продукции.</p>
<p>Тема 5. Ценообразование и каналы сбыта</p> <p>Ценообразование как один из элементов маркетингового комплекса. Виды ценообразования. Типология и характеристики каналов сбыта. Маркетинг и особенности ценообразования.</p>
<p>Тема 6. Продвижение товара на рынок</p> <p>Составные процесса стимулирования спроса на товар: реклама, создание общественного имиджа, стимулирование продаж, и прямые продажи. Достоинства и недостатки каждой составляющей. Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках.</p>
<p>Тема 7. Реклама</p> <p>Реклама как составная процесса стимулирования спроса на товар. Характеристики эффективной рекламы. Модель AIDA. Способы убеждения покупателя. Транснациональные рекламные кампании: успехи и провалы. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков.</p>
<p>Тема 8. Структура рынка и международная конкуренция</p> <p>Конкуренция: за и против. Структура рынка. Влияние структуры рынка на производителя и потребителя. Совершенная и несовершенная конкуренция. Монополия. Виды монополий. Преимущества и недостатки монополий. Теория Майкла Портера о конкурентном преимуществе и пяти рыночных силах. Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли.</p>
<p>Тема 9. Глобализация и международный бизнес</p> <p>Глобализация. Силы, стоящие за процессами глобализации. Стратегии, используемые компаниями перед лицом глобализации. Типология рисков, связанных с процессом глобализации. Этика делового общения и правила ведения переговоров.</p>

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Маркетинговый комплекс в системе международного бизнеса

Каково отличие между основными теориями в области коммерческой деятельности (selling and marketing concepts). Какие типы и виды рынков вы знаете? Опишите маркетинговый комплекс компании: продукт, цена, каналы сбыта, продвижение товара на рынок. Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций.

Тема 2. Маркетинговые исследования

Насколько важны маркетинговых исследований? Какие типы маркетинговых исследований вам известны? В чем отличие первичных маркетинговых исследований (field research) от вторичных маркетинговых исследований (desk research)?

Тема 3. Сегментация рынка

Как происходит сегментация рынка? Приведите примеры географической, поведенческой, демографической, психографической сегментации

Тема 4. Бренд менеджмент

В чем отличие продукта от бренда? Как формируется продуктовая линейка, ассортимент продуктов. Опишите жизненный цикл продукта. Как можно повысить эффективности бренда (расширение бренда)? Стандарты и требования внешних рынков к продукции.

Тема 5. Ценообразование и каналы сбыта

Какова роль ценообразования в функционировании маркетингового комплекса. Каком образом компания может осуществлять ценообразование товара или услуги? Приведите примеры различных видов ценообразования. Приведите примеры использования различных типов каналов сбыта. От каких факторов зависит их выбор? Маркетинг и особенности ценообразования.

Тема 6. Продвижение товара на рынок

Опишите составные процесса стимулирования спроса на товар. Опишите достоинства и недостатки составных процесса стимулирования спроса (реклама, создание общественного имиджа, стимулирование продаж, и прямые продажи). Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках.

Тема 7. Реклама

Опишите функции рекламы. Опишите характеристики эффективной рекламы. Что такое модель AIDA? Какие существуют способы убеждения покупателя? Транснациональные рекламные кампании: приведите примеры успехов и провалов. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков.

Тема 8. Структура рынка и международная конкуренция

Приведите аргументы за и против конкурентной борьбы. Почему структуру рынка можно рассматривать как шкалу? Как влияет структура рынка на производителя и потребителя? Что такое совершенная и несовершенная конкуренция? Дайте определение монополии и типов монополий. Каковы преимущества и недостатки монополий? В чем важность теория Майкла Портера о конкурентном преимуществе? Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли.

Тема 9. Глобализация и международный бизнес

Дайте определение термина "глобализация". Что определяет процесс глобализации? Опишите стратегии, используемые компаниями перед лицом глобализации. С какими типами рисков могут столкнуться компании в условиях глобализации? Этика делового общения и правила ведения переговоров.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ
<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Андриевских С. С., Николаева Н. А. Economics for Everyone [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2015. - 256 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/16/p486192.pdf>

2. Маркова Т. Л., Скворцова И. А. Marketing for Business Communication [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2020. - 195 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/resource/limit/ump/21/p494092.pdf>

Дополнительная литература:

1. Низаева Л. Ф. Glossary of HR Terms [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2014. - 143 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/15/p481924.pdf>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Консультант+. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.