

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Агабекян Раиса Левоновна

Должность: ректор

Дата подписания: 28.09.2023 12:36:02

Уникальный программный ключ:

4237c7ccb9b9e111bbaf1f4fcd9201d015c4dbaa125a774747307b9b9f0cbe

Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное учреждение высшего образования «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ» (г. Краснодар)

(НАНЦОВ ВО Академия ИМСИТ)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе, доцент

_____ Н.И. Севрюгина

17 апреля 2023 г.

Б1.О.02.04

**ИСТОРИКО-ФИЛОЛОГИЧЕСКИЙ МОДУЛЬ
Иностраный язык**

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Кафедра педагогики и межкультурных коммуникаций**

Учебный план 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **15 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 540

в том числе:

аудиторные занятия 272

самостоятельная работа 195,6

контактная работа во время

промежуточной аттестации (ИКР) 0

часов на контроль 69,4

Виды контроля в семестрах:

экзамены 2, 4

зачеты 1, 3

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		2 (1.2)		3 (2.1)		4 (2.2)		Итого	
	уп	рп	уп	рп	уп	рп	уп	рп		
Неделя	16 5/6		16 1/6		16 5/6		16 1/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Практические	64	64	64	64	64	64	80	80	272	272
Контактная работа на аттестации (в период экз. сессий)			0,3	0,3			0,3	0,3	0,6	0,6
Контактная работа на аттестации	0,2	0,2			0,2	0,2			0,4	0,4
Консультации перед экзаменом			1				1		2	
Итого ауд.	64	64	64	64	64	64	80	80	272	272
Контактная работа	64,2	64,2	65,3	65,3	64,2	64,2	81,3	81,3	275	275
Сам. работа	43,8	43,8	44	44	43,8	43,8	64	64	195,6	195,6
Часы на контроль			34,7	34,7			34,7	34,7	69,4	69,4
Итого	108	108	144	144	108	108	180	180	540	540

Программу составил(и):

кандидат культурологии, доцент, Буряк Н.Ю.

Рецензент(ы):

к.ф.н., доцент кафедры рекламы и связей с общественностью ФГБОУ ВО «КубГУ», Г.Н. Немец ;директор по маркетингу группы компаний «Р-класс» , А.А. Луговой

Рабочая программа дисциплины

Иностранный язык

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью (приказ Минобрнауки России от 26.11.2020 г. № 1456)

составлена на основании учебного плана:

42.03.01 Реклама и связи с общественностью

утвержденного учёным советом вуза от 17.09.2023 протокол №9.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Кафедра педагогики и межкультурных коммуникаций

Протокол от 22.03.2023 г. № 6

Зав. кафедрой Прилепский Вадим Владимирович

Согласовано с представителями работодателей на заседании НМС, протокол №9 от 17 апреля 2023 г.

Председатель НМС проф. Павелко Н.Н.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	Целью освоения дисциплины «Иностранный язык» является формирование компетенций в области, предусматривающей у обучающихся по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью развитие коммуникативной компетентности, уровень которой позволяет использовать иностранный язык в профессиональной деятельности; повышение их профессиональной компетентности, расширение общего кругозора, повышение уровня общей культуры, культуры мышления, общения и речи; формирование готовности содействовать налаживанию межкультурных и научных связей, представлять свою страну на международных конференциях и симпозиумах, знакомиться с научной и справочной зарубежной профессионально-ориентированной литературой.
<p>Задачи: - формирование у обучающихся иноязычной компетенции как основы межкультурного профессионального общения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - формирование умения самостоятельно работать с иностранным языком; - систематизировать основные фонетические, лексические и грамматические навыки обучающихся; - ознакомить обучающихся с приёмами экстенсивного (ознакомительного) и интенсивного (изучающего) видов чтения текстов на иностранном языке; - ознакомить обучающихся с двумя видами перевода иностранных текстов на русский язык: дословным и адекватным; - научить обучающихся грамотно пользоваться словарями; - развить у обучающихся навыки и умения самостоятельной работы над языком; - обеспечить обучающихся речевыми формулами (клише), позволяющими успешно осуществлять общение на иностранном языке; -приобрести навыки самостоятельной когнитивной деятельности. 	

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.О.02
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Пороговый (входной) уровень знаний, умений, опыта деятельности, требуемый для формирования компетенций, необходимых для освоения программы дисциплины «Иностранный язык» основан на знаниях, умениях и навыках, полученных в период освоения школьного курса данной дисциплины.
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Практикум "Технологии эффективного общения"
2.2.2	Практикум иностранного языка в сфере коммуникации
2.2.3	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
2.2.4	Теория и практика связей с общественностью
2.2.5	Теория и практика медиакоммуникаций

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ, ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ и планируемые результаты обучения	
УК-4: Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	
УК-4.1: Знает: принципы коммуникации в профессиональной этике; факторы улучшения коммуникации в организации, коммуникационные технологии в профессиональном взаимодействии; характеристики коммуникационных потоков; значение коммуникации в профессиональном взаимодействии; методы исследования коммуникативного потенциала личности; современные средства информационно- коммуникационных технологий	
Знать	
Уровень 1	Плохо знает принципы коммуникации в профессиональной этике; факторы улучшения коммуникации в организации, коммуникационные технологии в профессиональном взаимодействии; характеристики коммуникационных потоков; значение коммуникации в профессиональном взаимодействии; методы исследования коммуникативного потенциала личности; современные средства информационно-коммуникационных технологий
Уровень 2	Хорошо знает принципы коммуникации в профессиональной этике; факторы улучшения коммуникации в организации, коммуникационные технологии в профессиональном взаимодействии; характеристики коммуникационных потоков; значение коммуникации в профессиональном взаимодействии; методы исследования коммуникативного потенциала личности; современные средства информационно-коммуникационных технологий
Уровень 3	Отлично знает принципы коммуникации в профессиональной этике; факторы улучшения коммуникации в организации, коммуникационные технологии в профессиональном взаимодействии; характеристики коммуникационных потоков; значение коммуникации в профессиональном взаимодействии; методы исследования коммуникативного потенциала личности; современные средства информационно-коммуникационных технологий
Уметь	
Уровень 1	Плохо умеет применять принципы коммуникации в профессиональной этике; факторы улучшения коммуникации в организации, коммуникационные технологии в профессиональном взаимодействии;

	иностранным языке; владеть принципами формирования системы коммуникации; анализировать систему коммуникационных связей в организации
Уровень 3	Хорошо умеет создавать на русском и иностранном языке письменные тексты научного и официально-делового стилей речи по профессиональным вопросам; исследовать прохождение информации по управленческим коммуникациям; определять внутренние коммуникации в организации; производить редакторскую и корректорскую правку текстов научного и официально-делового стилей речи на русском и иностранном языке; владеть принципами формирования системы коммуникации; анализировать систему коммуникационных связей в организации
Владеть	
Уровень 1	Владеет слабыми навыками создания на русском и иностранном языке письменных текстов научного и официально-делового стилей речи по профессиональным вопросам; исследовать прохождение информации по управленческим коммуникациям; определять внутренние коммуникации в организации; производить редакторскую и корректорскую правку текстов научного и официально-делового стилей речи на русском и иностранном языке; владеть принципами формирования системы коммуникации; анализировать систему коммуникационных связей в организации
Уровень 2	Владеет хорошими навыками создания на русском и иностранном языке письменных текстов научного и официально-делового стилей речи по профессиональным вопросам; исследовать прохождение информации по управленческим коммуникациям; определять внутренние коммуникации в организации; производить редакторскую и корректорскую правку текстов научного и официально-делового стилей речи на русском и иностранном языке; владеть принципами формирования системы коммуникации; анализировать систему коммуникационных связей в организации
Уровень 3	Владеет сильными навыками создания на русском и иностранном языке письменных текстов научного и официально-делового стилей речи по профессиональным вопросам; исследовать прохождение информации по управленческим коммуникациям; определять внутренние коммуникации в организации; производить редакторскую и корректорскую правку текстов научного и официально-делового стилей речи на русском и иностранном языке; владеть принципами формирования системы коммуникации; анализировать систему коммуникационных связей в организации
УК-4.3: Владеет: реализацией способов устной и письменной видов коммуникации, в том числе на иностранном языке; представлением планов и результатов собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий	
Знать	
Уровень 1	Знает мало способов устной и письменной видов коммуникации, в том числе на иностранном языке; планов и результатов собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий
Уровень 2	Знает достаточно способов устной и письменной видов коммуникации, в том числе на иностранном языке; планов и результатов собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий
Уровень 3	Знает много способов устной и письменной видов коммуникации, в том числе на иностранном языке; планов и результатов собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий
Уметь	
Уровень 1	Плохо умеет реализовывать способы устной и письменной видов коммуникации, в том числе на иностранном языке; планы и результаты собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий
Уровень 2	Хорошо умеет реализовывать способы устной и письменной видов коммуникации, в том числе на иностранном языке; планы и результаты собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий
Уровень 3	Отлично умеет реализовывать способы устной и письменной видов коммуникации, в том числе на иностранном языке; планы и результаты собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий
Владеть	
Уровень 1	Слабыми навыками реализации способов устной и письменной видов коммуникации, в том числе на иностранном языке; представлением планов и результатов собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий
Уровень 2	Хорошими навыками реализации способов устной и письменной видов коммуникации, в том числе на иностранном языке; представлением планов и результатов собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий
Уровень 3	Отличными навыками реализации способов устной и письменной видов коммуникации, в том числе на иностранном языке; представлением планов и результатов собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий
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	
ОПК-1.1: Выявляет отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ	

Знать	
Уровень 1	Плохо знает отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ
Уровень 2	Хорошо знает отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ
Уровень 3	Отлично знает отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ
Уметь	
Уровень 1	Плохо умеет выявлять отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ
Уровень 2	Не достаточно хорошо умеет выявлять отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ
Уровень 3	Отлично умеет выявлять отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ
Владеть	
Уровень 1	Слабо владеет навыками выявлять отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ
Уровень 2	Достаточно хорошо владеет навыками выявлять отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ
Уровень 3	Отлично владеет навыками выявлять отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ
ОПК-1.2: Осуществляет подготовку текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем	
Знать	
Уровень 1	Плохо знает тексты рекламы и связей с общественностью и (или) иные коммуникационные продукты различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем
Уровень 2	Хорошо знает тексты рекламы и связей с общественностью и (или) иные коммуникационные продукты различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем
Уровень 3	Отлично знает тексты рекламы и связей с общественностью и (или) иные коммуникационные продукты различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем
Уметь	
Уровень 1	Плохо умеет осуществлять подготовку текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем
Уровень 2	Хорошо умеет осуществлять подготовку текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем
Уровень 3	Отлично умеет осуществлять подготовку текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем
Владеть	
Уровень 1	Владеет слабыми навыками подготовки текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем
Уровень 2	Владеет хорошими навыками подготовки текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем
Уровень 3	Владеет отличными навыками подготовки текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Практ. подг.
	Раздел 1. Модуль 1. Лингвистический материал					

1.1	Тема 1. Фонетико-орфографический материал: Фонетические стандарты иностранного языка. Сведения о словесном ударении, фразовом ударении, ритмике и интонации иноязычной речи. Основные особенности ассимиляции иноязычных звуков. Фонетическая транскрипция. Основные правила орфографии и пунктуации в иностранном языке. /Пр/	1	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
1.2	Тема 1. Фонетико-орфографический материал: Фонетические стандарты иностранного языка. Сведения о словесном ударении, фразовом ударении, ритмике и интонации иноязычной речи. Основные особенности ассимиляции иноязычных звуков. Фонетическая транскрипция. Основные правила орфографии и пунктуации в иностранном языке. /Ср/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
1.3	Тема 2. Грамматический материал: Морфология: Имя существительное. Артикль. Местоимение. Имя прилагательное. Числительное. Наречие. Личные и неличные формы глагола. Модальные глаголы. /Пр/	1	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
1.4	Тема 2. Грамматический материал: Морфология: Имя существительное. Артикль. Местоимение. Имя прилагательное. Числительное. Наречие. Личные и неличные формы глагола. Модальные глаголы. /Ср/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
1.5	Тема 3. Синтаксис: Система видовременных форм глагола в активном и пассивном залоге. Простое предложение и его типы. Повелительное и сослагательное наклонения. Синтаксические комплексы с инфинитивом, причастием, герундием. Основные типы сложноподчиненных предложений. Основные правила словообразования и формоизменения. /Пр/	1	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
1.6	Тема 3. Синтаксис: Система видовременных форм глагола в активном и пассивном залоге. Простое предложение и его типы. Повелительное и сослагательное наклонения. Синтаксические комплексы с инфинитивом, причастием, герундием. Основные типы сложноподчиненных предложений. Основные правила словообразования и формоизменения. /Ср/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	

1.7	Тема 4. Лексический материал: Наиболее распространенные языковые средства выражения коммуникативно-речевых функций. Общепотребительные речевые единицы. Лексические и фразеологические явления. Безэквивалентная и фоновая лексика. Заимствования. Многокомпонентные слова и выражения. Фразовые глаголы. Фразеологизмы. Лексическая вариативность. /Пр/	1	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
1.8	Тема 4. Лексический материал: Наиболее распространенные языковые средства выражения коммуникативно-речевых функций. Общепотребительные речевые единицы. Лексические и фразеологические явления. Безэквивалентная и фоновая лексика. Заимствования. Многокомпонентные слова и выражения. Фразовые глаголы. Фразеологизмы. Лексическая вариативность. /Ср/	1	1,8	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
	Раздел 2. Модуль 2. Социокультурные и профессиональные знания				
2.1	Тема 1. ADVERTISING History of Advertising.Introduction. Early forms. Effect of urban growth.Advertising and the modern world. /Пр/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
2.2	Тема 1. ADVERTISING History of Advertising.Introduction. Early forms. Effect of urban growth.Advertising and the modern world. /Ср/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
2.3	Тема 2. The Pros and Cons of the Major Advertising Media.A New Form of Advertising Threatens to Crowd out Traditional Commercials /Пр/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
2.4	Тема 2. The Pros and Cons of the Major Advertising Media.A New Form of Advertising Threatens to Crowd out Traditional Commercials /Ср/	1	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
2.5	Тема 3. In Ads, US Stars Shine for Japanese Eyes Only Top Dollar, and No Image Problems.Nike: Celebrity Advertising. /Пр/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
2.6	Тема 3. In Ads, US Stars Shine for Japanese Eyes Only Top Dollar, and No Image Problems.Nike: Celebrity Advertising. /Ср/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
2.7	Тема 4. ADVERTISING AS A CAREER.Is Advertising your Cup of Tea? /Пр/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6

2.8	Тема 4. ADVERTISING AS A CAREER.Is Advertising your Cup of Tea? /Cp/	1	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
2.9	Тема 5. Advertising as a Career in the USA. Advertising in the Russian Media. /Пр/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
2.10	Тема 5. Advertising as a Career in the USA. Advertising in the Russian Media. /Cp/	1	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
Раздел 3. Модуль 3. Сферы делового общения и грамматическая тематика					
3.1	Тема 1. Официально-деловая сфера общения. Общий менеджмент. Корпоративная культура. Клиентская поддержка. Управление информацией. Рецептивные виды речевой деятельности. Аудирование и чтение: <ul style="list-style-type: none"> понимание основного содержания текста и запрашиваемой информации: несложные публицистические и деловые тексты по обозначенной тематике; детальное понимание текста: деловые письма. Продуктивные виды речевой деятельности Говорение: монолог-описание (отеля, видов деятельности, хобби и т.д.); монолог-сообщение (о личных планах на будущее и т.д.); диалог-расспрос (о предпочтениях в еде, досуге, хобби и т.д.). Письмо: электронные письма личного и делового характера, служебные записки /Пр/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
3.2	Тема 1. Официально-деловая сфера общения. Общий менеджмент. Корпоративная культура. Клиентская поддержка. Управление информацией. Рецептивные виды речевой деятельности. Аудирование и чтение: <ul style="list-style-type: none"> понимание основного содержания текста и запрашиваемой информации: несложные публицистические и деловые тексты по обозначенной тематике; детальное понимание текста: деловые письма. Продуктивные виды речевой деятельности Говорение: монолог-описание (отеля, видов деятельности, хобби и т.д.); монолог-сообщение (о личных планах на будущее и т.д.); диалог-расспрос (о предпочтениях в еде, досуге, хобби и т.д.). Письмо: электронные письма личного и делового характера, служебные записки /Cp/	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6

3.3	<p>Тема 2. Официально-деловая и профессиональная сфера общения Управление человеческими ресурсами. Строительство карьеры. Карьера.</p> <p>Типы текстов: статьи, деловые письма, блоги / веб-сайты, информационные буклеты, интервью с известными бизнесменами, участниками студенческих обменных программ. Рецептивные виды речевой деятельности</p> <p>Аудирование и чтение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • понимание основного содержания текста: инструкции, обзоры, деловая корреспонденция (письма и т.д.), реклама, блоги / веб-сайты, информационные буклеты о предприятиях; • понимание запрашиваемой информации: интервью с известными предпринимателями, менеджерами, участниками проектов. <p>Продуктивные виды речевой деятельности</p> <p>Говорение: монолог-описание своего вуза, монолог-сообщение о своей студенческой деятельности; монолог-повествование об участии в летней (волонтерской, трудовой) программе. Письмо: запись тезисов выступления о своем вузе; запись основных мыслей и фактов из текстов по изучаемой проблематике; заполнение форм и бланков для участия в студенческих программах; поддержание контактов со студентами за рубежом при помощи электронной почты</p> <p>/Пр/</p>	1	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
-----	--	---	---	--	--	--

3.4	<p>Тема 2. Официально-деловая и профессиональная сфера общения Управление человеческими ресурсами. Строительство карьеры. Карьера.</p> <p>Типы текстов: статьи, деловые письма, блоги / веб-сайты, информационные буклеты, интервью с известными бизнесменами, участниками студенческих обменных программ. Рецептивные виды речевой деятельности</p> <p>Аудирование и чтение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • понимание основного содержания текста: инструкции, обзоры, деловая корреспонденция (письма и т.д.), реклама, блоги / веб-сайты, информационные буклеты о предприятиях; • понимание запрашиваемой информации: интервью с известными предпринимателями, менеджерами, участниками проектов. <p>Продуктивные виды речевой деятельности</p> <p>Говорение: монолог-описание своего вуза, монолог-сообщение о своей студенческой деятельности; монолог-повествование об участии в летней (волонтерской, трудовой) программе. Письмо: запись тезисов выступления о своем вузе; запись основных мыслей и фактов из текстов по изучаемой проблематике; заполнение форм и бланков для участия в студенческих программах; поддержание контактов со студентами за рубежом при помощи электронной почты /Ср/</p>	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
-----	---	---	---	--	--	--

3.5	<p>Тема 3. Официально-деловая и профессиональная сфера общения Компании и сообщества. Управление бизнес-процессами. Слияния и приобретения. Международная торговля. Новый бизнес. Инвестиции. Честная торговля. Качество.</p> <p>Типы текстов: публицистические (медийные) тексты по обозначенной проблематике; прагматические тексты справочно-информационного и рекламного характера по обозначенной проблематике; формуляры и бланки (регистрационные бланки, таможенная декларация и т.д.); письменные проектные задания (контракты, презентации, буклеты, рекламные листовки, отчеты и т.д.)</p> <p>Рецептивные виды речевой деятельности Аудирование и чтение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • понимание основного содержания текста: публицистические (медийные) тексты по обозначенной проблематике; • понимание запрашиваемой информации: прагматические тексты справочно-информационного и рекламного характера по обозначенной проблематике; • детальное понимание текста: публицистические (медийные) тексты, прагматические тексты справочно-информационного и рекламного характера по обозначенной проблематике. <p>Продуктивные виды речевой деятельности Говорение: монолог-описание, монолог-сообщение (о выдающихся бизнес-деятелях, открытиях, событиях и т.д.); диалог-расспрос (об увиденном, прочитанном); диалог-обмен мнениями (по обозначенной проблематике). Письмо: заполнение формуляров и бланков прагматического характера (регистрационные бланки, таможенная декларация и т.д.); письменные проектные задания (презентации, буклеты, рекламные листовки, коллажи, постеры и т.д.). /Пр/</p>	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
-----	---	---	---	--	--	--

3.6	<p>Тема 3. Официально-деловая и профессиональная сфера общения Компании и сообщества. Управление бизнес-процессами. Слияния и приобретения. Международная торговля. Новый бизнес. Инвестиции. Честная торговля. Качество.</p> <p>Типы текстов: публицистические (медийные) тексты по обозначенной проблематике; прагматические тексты справочно-информационного и рекламного характера по обозначенной проблематике; формуляры и бланки (регистрационные бланки, таможенная декларация и т.д.); письменные проектные задания (контракты, презентации, буклеты, рекламные листовки, отчеты и т.д.)</p> <p>Рецептивные виды речевой деятельности Аудирование и чтение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • понимание основного содержания текста: публицистические (медийные) тексты по обозначенной проблематике; • понимание запрашиваемой информации: прагматические тексты справочно-информационного и рекламного характера по обозначенной проблематике; • детальное понимание текста: публицистические (медийные) тексты, прагматические тексты справочно-информационного и рекламного характера по обозначенной проблематике. <p>Продуктивные виды речевой деятельности Говорение: монолог-описание, монолог-сообщение (о выдающихся бизнес-деятелях, открытиях, событиях и т.д.); диалог-расспрос (об увиденном, прочитанном); диалог-обмен мнениями (по обозначенной проблематике). Письмо: заполнение формуляров и бланков прагматического характера (регистрационные бланки, таможенная декларация и т.д.); письменные проектные задания (презентации, буклеты, рекламные листовки, коллажи, постеры и т.д.). /Ср/</p>	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
-----	---	---	---	--	--	--

3.7	<p>Тема 4. Профессиональная сфера общения (Я и моя будущая профессия) Избранное направление профессиональной деятельности Упаковка и маркировка. Заключение сделки. Увеличение продаж. Финансовый контроль</p> <p>Типы текстов: публицистические, научно-популярные тексты об истории, характере, перспективах развития профессиональной отрасли предприятия; тексты-интервью со специалистами данной профессиональной области; прагматические тексты (бизнес-план, расписания, справочники, объявления о вакансиях, чеки)</p> <p>Профессиональная сфера общения (Я и моя будущая профессия) 1. Избранное направление профессиональной деятельности Рецептивные виды речевой деятельности</p> <p>Аудирование и чтение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • понимание основного содержания: публицистические тексты об истории, характере, перспективах развития профессиональной отрасли; тексты-интервью со специалистами данной профессиональной области; • понимание запрашиваемой информации: популярные и прагматические тексты (статьи, справочники, объявления о вакансиях и т.д.); • детальное понимание текста: популярные и прагматические тексты по проблемам данной отрасли / бизнеса. <p>Продуктивные виды речевой деятельности Говорение: монолог-описание (функциональных обязанностей / квалификационных требований); монолог-сообщение (о выдающихся бизнес-деятелях отрасли и профессиональной сферы, о перспективах развития отрасли); монолог-рассуждение по поводу перспектив карьерного роста / возможностей личностного развития; диалог-интервью / собеседование при приеме на работу. Письмо: написание CV; деловой корреспонденции (сопроводительное письмо, письмо-запрос, служебная записка и т.д.); тезисов письменного доклада</p>	1	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
-----	---	---	---	--	--	--

3.8	<p>Тема 4. Профессиональная сфера общения (Я и моя будущая профессия) Избранное направление профессиональной деятельности Упаковка и маркировка. Заключение сделки. Увеличение продаж. Финансовый контроль</p> <p>Типы текстов: публицистические, научно-популярные тексты об истории, характере, перспективах развития профессиональной отрасли предприятия; тексты-интервью со специалистами данной профессиональной области; прагматические тексты (бизнес-план, расписания, справочники, объявления о вакансиях, чеки)</p> <p>Профессиональная сфера общения (Я и моя будущая профессия) 1. Избранное направление профессиональной деятельности Рецептивные виды речевой деятельности Аудирование и чтение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • понимание основного содержания: публицистические тексты об истории, характере, перспективах развития профессиональной отрасли; тексты-интервью со специалистами данной профессиональной области; • понимание запрашиваемой информации: популярные и прагматические тексты (статьи, справочники, объявления о вакансиях и т.д.); • детальное понимание текста: популярные и прагматические тексты по проблемам данной отрасли / бизнеса. <p>Продуктивные виды речевой деятельности Говорение: монолог-описание (функциональных обязанностей / квалификационных требований); монолог-сообщение (о выдающихся бизнес-деятелях отрасли и профессиональной сферы, о перспективах развития отрасли); монолог-рассуждение по поводу перспектив карьерного роста / возможностей личностного развития; диалог-интервью / собеседование при приеме на работу. Письмо: написание CV; деловой корреспонденции (сопроводительное письмо, письмо-запрос, служебная записка и т.д.); тезисов письменного</p>	1	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
	Раздел 4. Промежуточная аттестация 1 курс 1 семестр					

4.1	Контактная работа на аттестации /КА/	1	0,2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
	Раздел 5. Модуль 1. Лингвистический материал				
5.1	Тема 1. Фонетико-орфографический материал: Фонетические стандарты иностранного языка. Сведения о словесном ударении, фразовом ударении, ритмике и интонации иноязычной речи. Основные особенности ассимиляции иноязычных звуков. Фонетическая транскрипция. Основные правила орфографии и пунктуации в иностранном языке. /Пр/	2	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
5.2	Тема 1. Фонетико-орфографический материал: Фонетические стандарты иностранного языка. Сведения о словесном ударении, фразовом ударении, ритмике и интонации иноязычной речи. Основные особенности ассимиляции иноязычных звуков. Фонетическая транскрипция. Основные правила орфографии и пунктуации в иностранном языке. /Ср/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
5.3	Тема 2. Грамматический материал: Морфология: Имя существительное. Артикль. Местоимение. Имя прилагательное. Числительное. Наречие. Личные и неличные формы глагола. Модальные глаголы. /Пр/	2	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
5.4	Тема 2. Грамматический материал: Морфология: Имя существительное. Артикль. Местоимение. Имя прилагательное. Числительное. Наречие. Личные и неличные формы глагола. Модальные глаголы. /Ср/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
5.5	Тема 3. Синтаксис: Система видовременных форм глагола в активном и пассивном залоге. Простое предложение и его типы. Повелительное и сослагательное наклонения. Синтаксические комплексы с инфинитивом, причастием, герундием. Основные типы сложноподчиненных предложений. Основные правила словообразования и формоизменения. /Пр/	2	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
5.6	Тема 3. Синтаксис: Система видовременных форм глагола в активном и пассивном залоге. Простое предложение и его типы. Повелительное и сослагательное наклонения. Синтаксические комплексы с инфинитивом, причастием, герундием. Основные типы сложноподчиненных предложений. Основные правила словообразования и формоизменения. /Ср/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6

5.7	Тема 4. Лексический материал: Наиболее распространенные языковые средства выражения коммуникативно-речевых функций. Общепотребительные речевые единицы. Лексические и фразеологические явления. Безэквивалентная и фоновая лексика. Заимствования. Многокомпонентные слова и выражения. Фразовые глаголы. Фразеологизмы. Лексическая вариативность. /Пр/	2	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
5.8	Тема 4. Лексический материал: Наиболее распространенные языковые средства выражения коммуникативно-речевых функций. Общепотребительные речевые единицы. Лексические и фразеологические явления. Безэквивалентная и фоновая лексика. Заимствования. Многокомпонентные слова и выражения. Фразовые глаголы. Фразеологизмы. Лексическая вариативность. /Ср/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
	Раздел 6. Модуль 2. Социокультурные и профессиональные знания				
6.1	Тема 1. LANGUAGE AND PSYCHOLOGY The language of advertising. Persuasive Advertising /Пр/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
6.2	Тема 1. LANGUAGE AND PSYCHOLOGY The language of advertising. Persuasive Advertising /Ср/	2	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
6.3	Тема 2. Survey Reveals Divide Over Youths Desires.How to Sell Food: a Question of Image. /Пр/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
6.4	Тема 2. Survey Reveals Divide Over Youths Desires.How to Sell Food: a Question of Image. /Ср/	2	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
6.5	Тема 3. Some Thoughts on Color.Advertising All Over the World. /Пр/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
6.6	Тема 3. Some Thoughts on Color.Advertising All Over the World. /Ср/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
6.7	Тема 4. Advertising Week Draws Professionals to Moscow.Product Placement Takes off in Russia. /Пр/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6

6.8	Тема 4. Advertising Week Draws Professionals to Moscow.Product Placement Takes off in Russia. /Ср/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
6.9	Тема 5. Types of Advertising /Пр/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э3 Э4 Э5 Э6
6.10	Тема 5. Types of Advertising /Ср/	2	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
Раздел 7. Модуль 3. Сферы делового общения					
7.1	Тема 1. Общение и его виды. Деловой этикет. Английский язык делового общения. /Пр/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
7.2	Тема 1. Общение и его виды. Деловой этикет. Английский язык делового общения. /Ср/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
7.3	Тема 2. Социокультурная языковая компетенция делового общения на английском языке. Некоторые грамматические и лексические особенности делового общения на английском языке. /Пр/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
7.4	Тема 2. Социокультурная языковая компетенция делового общения на английском языке. Некоторые грамматические и лексические особенности делового общения на английском языке. /Ср/	2	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
7.5	Тема 3. Формы обращения (Direct Address) и культура поведения в различных странах мира. /Пр/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
7.6	Тема 3. Формы обращения (Direct Address) и культура поведения в различных странах мира. /Ср/	2	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
7.7	Тема 4. Личное и деловое письмо. Виды деловых писем. /Пр/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6

7.8	Тема 4. Личное и деловое письмо. Виды деловых писем. /Ср/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
7.9	Тема 5. Техника ведения беседы ? Socializing. Деловой этикет Беседа как форма делового общения. Деловой стиль одежды. /Пр/	2	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
7.10	Тема 5. Техника ведения беседы ? Socializing. Деловой этикет Беседа как форма делового общения. Деловой стиль одежды. /Ср/	2	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
Раздел 8. Промежуточная аттестация 1 курс 2 семестр					
8.1	Контактная работа на аттестации (в период экз. сессий) /КАЭ/	2	0,3	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
8.2	Консультации /Конс/	2	1	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
Раздел 9. Модуль 1. Лингвистический материал					
9.1	Тема 1. Фонетико-орфографический материал: Фонетические стандарты иностранного языка. Сведения о словесном ударении, фразовом ударении, ритмике и интонации иноязычной речи. Основные особенности ассимиляции иноязычных звуков. Фонетическая транскрипция. Основные правила орфографии и пунктуации в иностранном языке. /Пр/	3	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
9.2	Тема 1. Фонетико-орфографический материал: Фонетические стандарты иностранного языка. Сведения о словесном ударении, фразовом ударении, ритмике и интонации иноязычной речи. Основные особенности ассимиляции иноязычных звуков. Фонетическая транскрипция. Основные правила орфографии и пунктуации в иностранном языке. /Ср/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
9.3	Тема 2. Грамматический материал: Морфология: Имя существительное. Артикль. Местоимение. Имя прилагательное. Числительное. Наречие. Личные и неличные формы глагола. Модальные глаголы. /Пр/	3	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
9.4	Тема 2. Грамматический материал: Морфология: Имя существительное. Артикль. Местоимение. Имя прилагательное. Числительное. Наречие. Личные и неличные формы глагола. Модальные глаголы. /Ср/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6

9.5	Тема 3. Синтаксис: Система видовременных форм глагола в активном и пассивном залоге. Простое предложение и его типы. Повелительное и сослагательное наклонения. Синтаксические комплексы с инфинитивом, причастием, герундием. Основные типы сложноподчиненных предложений. Основные правила словообразования и формоизменения. /Пр/	3	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
9.6	Тема 3. Синтаксис: Система видовременных форм глагола в активном и пассивном залоге. Простое предложение и его типы. Повелительное и сослагательное наклонения. Синтаксические комплексы с инфинитивом, причастием, герундием. Основные типы сложноподчиненных предложений. Основные правила словообразования и формоизменения. /Ср/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
9.7	Тема 4. Лексический материал: Наиболее распространенные языковые средства выражения коммуникативно-речевых функций. Общеупотребительные речевые единицы. Лексические и фразеологические явления. Безэквивалентная и фоновая лексика. Заимствования. Многокомпонентные слова и выражения. Фразовые глаголы. Фразеологизмы. Лексическая вариативность. /Пр/	3	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
9.8	Тема 4. Лексический материал: Наиболее распространенные языковые средства выражения коммуникативно-речевых функций. Общеупотребительные речевые единицы. Лексические и фразеологические явления. Безэквивалентная и фоновая лексика. Заимствования. Многокомпонентные слова и выражения. Фразовые глаголы. Фразеологизмы. Лексическая вариативность. /Ср/	3	1,8	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
Раздел 10. Модуль 2. Социокультурные и профессиональные знания					
10.1	Тема 1. Internet advertising. The changing face of Internet advertising /Пр/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
10.2	Тема 1. Internet advertising. The changing face of Internet advertising /Ср/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
10.3	Тема 2. GLOBAL ADVERTISING CAMPAIGNS.GOING GLOBAL: ADS THAT FTAVEL. /Пр/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6

10.4	Тема 2. GLOBAL ADVERTISING CAMPAIGNS.GOING GLOBAL: ADS THAT FTAVEL. /Cp/	3	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
10.5	Тема 3. Alpha Advertising. Advertising and your students. /Пр/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
10.6	Тема 3. Alpha Advertising. Advertising and your students. /Cp/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
10.7	Тема 4. Discussion: Good and bad advertisements.Advertising media and methods.Successful advertising. /Пр/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
10.8	Тема 4. Discussion: Good and bad advertisements.Advertising media and methods.Successful advertising. /Cp/	3	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
10.9	Тема 5. Planning advertising campaigns.Language review: Articles.Skills: Starting presentations. /Пр/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
10.10	Тема 5. Planning advertising campaigns.Language review: Articles.Skills: Starting presentations. /Cp/	3	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
	Раздел 11. Модуль 3. Сферы делового общения				
11.1	Тема 1. Электронное письмо. Мемо. Аббревиации. Сообщения. Факсы /Пр/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
11.2	Тема 1. Электронное письмо. Мемо. Аббревиации. Сообщения. Факсы /Cp/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
11.3	Тема 2. Написание резюме.(CV). Сопроводительное письмо. /Пр/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
11.4	Тема 2. Написание резюме.(CV). Сопроводительное письмо. /Cp/	3	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
11.5	Тема 3. Устройство на работу. Виды профессий /Пр/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6

11.6	Тема 3. Устройство на работу. Виды профессий /Ср/	3	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
11.7	Тема 4. Интервью. Формы интервью /Пр/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
11.8	Тема 4. Интервью. Формы интервью /Ср/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
11.9	Тема 5. Техника ведения беседы Socializing. Деловая беседа. Беседа в приемной. Организация деловой встречи. (An Appointment) /Пр/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
11.10	Тема 5. Техника ведения беседы Socializing. Деловая беседа. Беседа в приемной. Организация деловой встречи. (An Appointment) /Ср/	3	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
Раздел 12. Промежуточная аттестация 2 курс 3 семестр					
12.1	Контактная работа на аттестации /КА/	3	0,2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
Раздел 13. Модуль 1. Лингвистический материал					
13.1	Тема 1. Фонетико-орфографический материал: Фонетические стандарты иностранного языка. Сведения о словесном ударении, фразовом ударении, ритмике и интонации иноязычной речи. Основные особенности ассимиляции иноязычных звуков. Фонетическая транскрипция. Основные правила орфографии и пунктуации в иностранном языке. /Пр/	4	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
13.2	Тема 1. Фонетико-орфографический материал: Фонетические стандарты иностранного языка. Сведения о словесном ударении, фразовом ударении, ритмике и интонации иноязычной речи. Основные особенности ассимиляции иноязычных звуков. Фонетическая транскрипция. Основные правила орфографии и пунктуации в иностранном языке. /Ср/	4	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6

13.3	Тема 2. Грамматический материал: Морфология: Имя существительное. Артикль. Местоимение. Имя прилагательное. Числительное. Наречие. Личные и неличные формы глагола. Модальные глаголы. /Пр/	4	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
13.4	Тема 2. Грамматический материал: Морфология: Имя существительное. Артикль. Местоимение. Имя прилагательное. Числительное. Наречие. Личные и неличные формы глагола. Модальные глаголы. /Ср/	4	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
13.5	Тема 3. Синтаксис: Система видовременных форм глагола в активном и пассивном залоге. Простое предложение и его типы. Повелительное и сослагательное наклонения. Синтаксические комплексы с инфинитивом, причастием, герундием. Основные типы сложноподчиненных предложений. Основные правила словообразования и формоизменения. /Пр/	4	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
13.6	Тема 3. Синтаксис: Система видовременных форм глагола в активном и пассивном залоге. Простое предложение и его типы. Повелительное и сослагательное наклонения. Синтаксические комплексы с инфинитивом, причастием, герундием. Основные типы сложноподчиненных предложений. Основные правила словообразования и формоизменения. /Ср/	4	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
13.7	Тема 4. Лексический материал: Наиболее распространенные языковые средства выражения коммуникативно-речевых функций. Общепотребительные речевые единицы. Лексические и фразеологические явления. Безэквивалентная и фоновая лексика. Заемствования. Многокомпонентные слова и выражения. Фразовые глаголы. Фразеологизмы. Лексическая вариативность. /Пр/	4	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
13.8	Тема 4. Лексический материал: Наиболее распространенные языковые средства выражения коммуникативно-речевых функций. Общепотребительные речевые единицы. Лексические и фразеологические явления. Безэквивалентная и фоновая лексика. Заемствования. Многокомпонентные слова и выражения. Фразовые глаголы. Фразеологизмы. Лексическая вариативность. /Ср/	4	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
	Раздел 14. Модуль 2. Социокультурные и профессиональные знания					

14.1	Tema 1. Advertising to Latino consumers.American dream gets a Latino beat.Are you influenced by TV advertising for the things that you buy? Why / why not?Is it important that TV advertisements are shot in 'authentic' locations? Why / why not? /Пп/	4	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.2	Tema 1. Advertising to Latino consumers.American dream gets a Latino beat.Are you influenced by TV advertising for the things that you buy? Why / why not?Is it important that TV advertisements are shot in 'authentic' locations? Why / why not? /Ср/	4	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.3	Tema 2. Should advertising to children be banned. The anti-ad brigade.Is it right that international broadcasting companies can ignore national laws. What can be done to prevent this. /Пп/	4	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.4	Tema 2. Should advertising to children be banned. The anti-ad brigade.Is it right that international broadcasting companies can ignore national laws. What can be done to prevent this. /Ср/	4	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.5	Tema 3. Advertising media and methods.Successful advertising.What makes Nike`s advertising tick. /Пп/	4	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.6	Tema 3. Advertising media and methods.Successful advertising.What makes Nike`s advertising tick. /Ср/	4	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.7	Tema 4. Focus Advertising .Introducing yourself.Introducing the topic.Giving a plan of your talk.Inviting questions. /Пп/	4	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.8	Tema 4. Focus Advertising .Introducing yourself.Introducing the topic.Giving a plan of your talk.Inviting questions. /Ср/	4	2	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.9	Tema 5. Planning and launch stages of an advertising campaign /Пп/	4	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.10	Tema 5. Planning and launch stages of an advertising campaign /Ср/	4	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.11	Tema 6. The advantages and disadvantages for a company of using celebrity endorsement in its advertising /Пп/	4	6	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	
14.12	Tema 6. The advantages and disadvantages for a company of using celebrity endorsement in its advertising /Ср/	4	4	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	

	Раздел 15. Модуль 3. Сферы делового общения				
15.1	Тема 1. Беседа по телефону. Назначение и перенос встречи по телефону. Оставление сообщения на автоответчике. /Пр/	4	14	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
15.2	Тема 1. Беседа по телефону. Назначение и перенос встречи по телефону. Оставление сообщения на автоответчике. /Ср/	4	10	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
15.3	Тема 2. Конфликты в деловом общении /Пр/	4	16	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
15.4	Тема 2. Конфликты в деловом общении /Ср/	4	10	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
	Раздел 16. Промежуточная аттестация 2 курс 4 семестр				
16.1	Контактная работа на аттестации (в период экз. сессий) /КАЭ/	4	0,3	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6
16.2	Консультации /Конс/	4	1	УК-4.1 УК-4.2 УК-4.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Примерный перечень вопросов к зачету по дисциплине «Иностранный язык»

1. Чтение и перевод иноязычных текстов профессиональной направленности с целью полного извлечения информации, обобщение прочитанного в виде реферата, резюме, аннотации на русском и изучаемом иностранном языке.
2. Письменная фиксация информации в виде записей, конспектирования, делового письма, а также в виде докладов, рефератов, тезисов и т.п.
3. Лексические темы профессиональной направленности.
4. Грамматика (грамматический строй иностранного языка)
5. Выполнение лексико-грамматического теста.

Примерный перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Иностранный язык»

1. Чтение и перевод иноязычных текстов профессиональной направленности с целью полного извлечения информации, обобщение прочитанного в виде реферата, резюме, аннотации на русском и изучаемом иностранном языке.
2. Письменная фиксация информации в виде записей, конспектирования, делового письма, а также в виде докладов, рефератов, тезисов и т.п.
3. Лексические темы профессиональной направленности.
4. Грамматика (грамматический строй иностранного языка)
5. Выполнение лексико-грамматического теста.

5.2. Темы письменных работ

Тестовые задания по дисциплине «Иностранный язык»

1. Advertising and publicity
 - a) Связи с общественностью
 - b) Средства информации

- | | |
|-----|---|
| c) | Реклама и пропаганда |
| 2. | Public relations |
| a) | Потенциальный покупатель |
| b) | Связи с общественностью |
| c) | Серийное производство |
| 3. | Promotion |
| a) | Содействие в продаже какого-либо товара |
| b) | Вывеска |
| c) | Спрос |
| 4. | Media |
| a) | Расходы |
| b) | Рекомендация |
| c) | Средства информации |
| 5. | Sign |
| a) | Вывеска |
| b) | Потенциальный покупатель |
| c) | Особенность, деталь, признак, свойство |
| 6. | Brochure |
| a) | Недостаток, убыток, ущерб |
| b) | Брошюра, буклет, проспект |
| c) | Объявление, реклама |
| 7. | Commercial |
| a) | Короткая звуковая реклама или видео реклама на радио или телевидении |
| b) | Фургон или грузовик с оркестром |
| c) | Сделанный по заказу |
| 8. | Direct mail |
| a) | Объявления, сверстанные по тематике, классифицированные объявления |
| b) | Метод маркетинга, при котором компании рассылают образцы своей продукции потенциальным заказчикам |
| c) | Журнал для массового потребителя |
| 9. | Demand |
| a) | Купон |
| b) | Досуг, свободное время |
| c) | Спрос |
| 10. | Lead |
| a) | Потенциальный покупатель |
| b) | Форма выражения, формулировка |
| c) | Надежность |
| 11. | Feature |
| a) | Рекламная афиша |
| b) | Особенность, деталь, признак, свойство |
| c) | Информационный бюллетень |
| 12. | Sales campaign |
| a) | Меры по организации и стимулированию сбыта |
| b) | Кампания по организации и стимулированию сбыта |
| c) | Стимулирование сбыта |
| 13. | To benefit |
| a) | Передавать (чувства и т.п.) |
| b) | Помогать, приносить пользу |
| c) | Опубликовать рекламное объявление |
| 14. | Large-scale production |
| a) | Серийное производство |
| b) | Прямая почтовая реклама |
| c) | Газетный киоск |
| 15. | Mass market |
| a) | Отраслевой журнал |
| b) | Связь с общественностью |
| c) | Рынок товаров массового производства |
| 16. | Consumer demand |
| a) | Журнал для массового потребителя |
| b) | Спрос населения, потребительский спрос |
| c) | Уличная реклама |
| 17. | Spending |
| a) | Расходы, траты |
| b) | Доброжелательность; репутация фирмы, престиж фирмы |
| c) | Рекламный щит |
| 18. | Slogans |
| a) | Рекламная афиша |
| b) | вывеска |

- c) Слоган (лозунг, призыв)
19. Rational appeal
a) Доска объявлений
b) Призыв к разуму
c) Список адресатов
20. Emotional appeal
a) Эмоциональный призыв
b) Сила убеждения
c) Средство рекламы
21. Marketing efforts
a) Меры по организации и стимулированию сбыта
b) Опубликовать рекламное объявление
c) Список адресатов
22. Sale promotion
a) Спрос населения, потребительский спрос
b) Стимулирование сбыта
c) Торговля через Интернет
23. Ad (сокр. от advertisement)
a) Объявление, реклама
b) Досуг, свободное время
c) Свободный доступ, открытый доступ
24. To place (publish, run) an advertisement
a) Реклама и пропаганда
b) Уличная реклама
c) Опубликовать рекламное объявление
25. Wording
a) Форма выражения, формулировка
b) Вывеска
c) Рекомендация
26. Audience
a) Список адресатов
b) Радиослушатели, телезрители
c) Средства от болезни, медикамент, лекарство
27. Newsletter
a) Информационный бюллетень
b) Газетный киоск
c) Серийное производство
28. Bulletin board
a) Вывеска
b) Доска объявлений
c) Рекламный щит
29. Poster
a) Рекламная афиша
b) Расходы, траты
c) Недостаток, убыток, ущерб
30. Customized
a) Сделанный по заказу
b) Содействие в продаже какого-л. товара
c) Рынок товаров массового производства
31. Mailing list
a) Метод маркетинга, при котором компании рассылают образцы своей продукции потенциальным заказчикам
b) Список адресатов
c) Спрос населения, потребительский спрос
32. Television network
a) Телевизионная сеть
b) Короткая звуковая реклама или видеореклама на радио или телевидении
c) Рекламная афиша
33. On-line store
a) Торговля через интернет
b) Интернет-магазин
c) Объявление, реклама
34. E-commerce
a) Болеутоляющие средства
b) Эмоциональный призыв
c) Торговля через Интернет
35. Advertising medium
a) Объявление, реклама
b) Средство рекламы

- c) Безалкогольный напиток
36. News-stand
- a) Информационный бюллетень
- b) Реклама и пропаганда
- c) Газетный киоск
37. Soupon
- a) Купон
- b) Вывеска
- c) Особенности, деталь, признак, свойство
38. Trade magazine
- a) Интернет-магазин
- b) Стимулирование сбыта
- c) Отраслевой журнал
39. Consumer magazine
- a) Связь с общественностью
- b) Журнал для массового потребителя
- c) Рынок товаров массового производства
40. Persuasive power
- a) Призыв к разуму
- b) Эмоциональный призыв
- c) Сила убеждения
41. Direct-mail advertising
- a) Метод маркетинга, при котором компании рассылают образцы своей продукции потенциальным заказчикам
- b) Прямая почтовая реклама
- c) Торговля через Интернет
42. Outdoor advertising
- a) Свободный доступ, открытый доступ
- b) Фургон или грузовик с оркестром
- c) Уличная реклама
43. Billboard
- a) Рекламная афиша
- b) Рекламный щит
- c) Информационный бюллетень
44. To appeal
- a) Обращаться
- b) Уговаривать, склонять, убеждать
- c) Помогать, приносить пользу
45. Advertising as a career
- a) Реклама как карьера
- b) Рекламная в маркетинге
- c) Реклама как творческий процесс
46. To earn money
- a) Тратить деньги
- b) Зарабатывать деньги
- c) Зарплата
47. Salary
- a) Тратить деньги
- b) Интернет-магазин
- c) Зарплата
48. To be employed
- a) Быть трудоустроенным
- b) Навыки
- c) Аудитория
49. Highly-paid job
- a) Высокооплачиваемая работа
- b) Руководитель
- c) Опыт
50. Skills
- a) Навыки
- b) Опыт
- c) Способности
51. Abilities
- a) Навыки
- b) Способности
- c) Руководитель
52. Experience
- a) Опыт
- b) Руководитель

- c) Подчиненный
53. Executive
a) Руководитель
b) Подчинённый
c) Опыт
54. Career promotion
a) Продвижение в карьере
b) Карьера как творческий процесс
c) Карьерное преимущество
55. To earn reputation
a) Зарабатывать репутацию
b) Зарабатывать деньги
c) Карьерная лестница
56. Career ladder
a) Карьерная лестница
b) Навыки
c) Опыт
57. Employee
a) Служащий
b) Начальник
c) Тактика
58. A promotion tactic
a) Тактика продвижения товара
b) Сюжетная линия
c) Бартерные системы
59. Placement fees
a) Плата за размещение
b) Безалкогольный напиток
c) Реклама
60. Barter systems
a) Бартерная система
b) Бартерные системы
c) Сервисное предложение
61. Service deals
a) Сервисные предложения
b) Движущая сила
c) Тактика продвижения
62. Driving force
a) Гибкость
b) Движущая сила
c) Товары и услуги
63. Naming
a) Наименование
b) Ценообразование
c) Упаковка
64. Pricing
a) Упаковка
b) Ценообразование
c) Общество
65. Consumer society
a) Упаковка
b) Общество потребителей
c) Гибкость
66. Flexibility
a) Гибкость
b) Национальное событие
c) Наружная реклама
67. Business firms
a) Коммерческие фирмы
b) Наружная реклама
c) Сила убеждения
68. Supply
a) Спрос
b) Предложение
c) Аудитория
69. Target audience
a) Сила убеждения
b) Брошюра

- | | |
|-----|----------------------------|
| c) | Целевая аудитория |
| 70. | Competitor |
| a) | Конкурент |
| b) | Аудитория |
| c) | Новости |
| 71. | To compete with |
| a) | Конкурировать |
| b) | Цены |
| c) | Рекламные объявления |
| 72. | Testimonial |
| a) | Рекомендация |
| b) | Гибкость |
| c) | Местные новости |
| 73. | Local news |
| a) | Местные новости |
| b) | Национальное событие |
| c) | Брошюра |
| 74. | National events |
| a) | Национальные события |
| b) | Рекомендация |
| c) | Национальные новости |
| 75. | National news |
| a) | Национальные новости |
| b) | Рекомендации |
| c) | Рекламные объявления |
| 76. | Advertising industry |
| a) | Рекламная индустрия |
| b) | Рекламные объявления |
| c) | Рекламные сообщения |
| 77. | Advertising functions |
| a) | Функции рекламы |
| b) | Потенциальный покупатель |
| c) | Спрос |
| 78. | Potential buyer |
| a) | Потенциальный покупатель |
| b) | Предложение |
| c) | Спрос |
| 79. | Advertised products |
| a) | Рекламируемые товары |
| b) | Брошюра |
| c) | Аудитория |
| 80. | Advertising message |
| a) | Рекламное сообщение |
| b) | Цены |
| c) | Конкуренты |
| 81. | Prime time |
| a) | Лучшее время для рекламы |
| b) | Спрос |
| c) | Рекомендация |
| 82. | A way of advertising |
| a) | Способ рекламы |
| b) | Рекламное сообщение |
| c) | Тираж |
| 83. | Eye-catching |
| a) | Что-то бросающееся в глаза |
| b) | Рекомендации |
| c) | Тираж |
| 84. | Circulation |
| a) | Тираж |
| b) | Объявление |
| c) | Широкая аудитория |
| 85. | Wide audience |
| a) | Широкая аудитория |
| b) | Эмоциональный призыв |
| c) | Опыт |
| 86. | Goods // products |
| a) | Услуги |
| b) | Товары |

- c) Аудитория
87. Services
a) Услуги
b) Продукты
c) Деньги
88. Extra trade
a) Дополнительная торговля
b) Местные новости
c) Рекламодаделец
89. Advertiser
a) Реклама
b) Рекламодаделец
c) Рекламирывать
90. To make successful career
a) Делать успешную карьеру
b) Лучший способ рекламы
c) Тактика продвижения товаров
91. Means of promoting
a) Способ продвижения
b) Конкурент
c) Реклама
92. The choice of media
a) Выбор СМИ
b) Выбор конкурентов
c) Способ продвижения
93. Advertising activities
a) Рекламные мероприятия
b) Создавать образ
c) Встроенная реклама
94. Advertising budget
a) Размещение рекламы
b) Рекламный бюджет
c) Рекламная стратегия
95. Advertising strategy
a) Рекламная стратегия
b) Рекламная компания
c) Рекламный бюджет
96. Advertising sponsor
a) Спонсор рекламы
b) Рекламная тактика
c) Доходы
97. Product placement
a) Размещение рекламы
b) Создавать образ
c) Встроенная реклама
98. Revenue
a) Доходы
b) Расходы
c) Репутация
99. Embedded advertisement
a) Встроенная реклама
b) Поисковая система
c) Список адресатов
100. Subordinate
a) Вознаграждение
b) Подчинённый
c) Коллега
101. Jumping off point
a) Влиять на кого-либо
b) Отправная точка
c) Осведомлённость
102. Remuneration
a) Партнёр
b) Вознаграждение
c) Коллега
103. Colleague
a) Начальник
b) Коллега

- | | |
|------|------------------------------------|
| c) | Товар |
| 104. | Partner |
| a) | Партнёр |
| b) | Подчинённый |
| c) | Начальник |
| 105. | Advertising frequency |
| a) | Музыкальное оформление |
| b) | Частотность рекламы |
| c) | Брэнд |
| 106. | Awareness |
| a) | Осведомлённость |
| b) | Создать образ |
| c) | Оценить |
| 107. | Brand |
| a) | Брэнд |
| b) | Коллега |
| c) | Подчинённый |
| 108. | Knot |
| a) | Затруднение |
| b) | Удовольствие |
| c) | Разногласие |
| 109. | Lay out |
| a) | Планировать |
| b) | Подчинять |
| c) | Окупаемый товар |
| 110. | Lead time |
| a) | Уведомлять |
| b) | Подготовительный период |
| c) | Увеличивать |
| a) | Освободить |
| 111. | Call attention to smth. |
| a) | Привлечь внимание к чему-либо |
| b) | Реклама как карьера |
| c) | Реклама в коммерческой сфере |
| 112. | To make creative advertisement |
| a) | Прогноз погоды |
| b) | Создавать креативную рекламу |
| c) | Творческая реклама |
| 113. | Channels of communication |
| a) | Цена за клик |
| b) | Каналы связи |
| c) | Потребитель |
| 114. | Consumer |
| a) | Потребитель |
| b) | Редактирование |
| c) | Цена за продажу |
| 115. | Cost per click |
| a) | Цена за продажу |
| b) | Цена за клик |
| c) | Редактирование |
| 116. | Cost per sale |
| a) | Освещать событие |
| b) | Цена за продажу |
| c) | Цена за клик |
| 117. | Expert in the field of advertising |
| a) | Обвинять кого-либо |
| b) | Эксперт в области рекламы |
| c) | Общее число показов |
| 118. | Goal |
| a) | Продвижение |
| b) | Цель |
| c) | Карьера |
| 119. | Cost-effective |
| a) | Раздающий |
| b) | Рентабельный |
| c) | Продающий |
| 120. | Deal with |
| a) | Доверие |

- b) Навыки
c) Иметь дело с ...
121. Decline
a) Отклонение
b) Охват
c) Оценка
122. Evaluate
a) Необходимость
b) Оценить
c) Способности
123. Income
a) Результат
b) Доход
c) Решение
124. Market share
a) Избыток
b) Доля на рынке
c) Убеждение
125. Media clutter
a) Иметь дело с ...
b) Рекламная теснота
c) Отклонить
126. On the scale
a) В масштабе
b) Очерк
c) Убеждать
127. Persuade
a) Уведомлять
b) Убеждать
c) Необходимость
128. Profit
a) Черта
b) Прибыль
c) Сфера
129. Advertising agency
a) Рекламный щит
b) Рекламная стратегия
c) Рекламное агентство
130. Private notices
a) Руководитель
b) Частные объявления
c) Рекламное место
131. A trade sign
a) Мыльная опера
b) Торговый знак
c) Милая вывеска
132. Mass media
a) СМИ
b) Средство информации
c) Связь с общественностью
133. Headline
a) Вывеска
b) Плакат
c) Заголовок
134. A market place
a) Конкурент
b) Рынок
c) Тираж
135. Advertising
a) Рекламодаделец
b) Рекламирование
c) Реклама
136. Advertising space
a) Метод маркетинга
b) Рекламное место
c) Способ рекламы
137. To be promoted
a) Быть продвинутым

- b) Быть толерантным
c) Быть креативным
138. Publicity department
a) Рекламная афиша
b) Рекламный отдел
c) Реклама как вид деятельности
139. Advertising media
a) Внутренняя реклама
b) Привычное дело
c) Рекламные СМИ
140. To create an image
a) Создавать образ
b) Описывать образ
c) Разработка
141. Means of promotion goods and services
a) Продвигать товар
b) Способ продвижения товаров
c) Стимулировать потребительский спрос
142. Long-term investments in advertising
a) Долгосрочные вложения в рекламу
b) Журнал для массового потребления
c) Пакет программного обеспечения
143. The choice of media for advertising
a) Рынок товаров массового производства
b) Меры по организации и стимулированию сбыта
c) Выбор СМИ для рекламы
144. Competitiveness
a) Конкурентоспособность
b) Ценообразование
c) Киоск
145. Advertising placement
a) Карьерные пути
b) Размещение рекламы
c) Гибкость
146. A leading character
a) Коллеги
b) Отправная точка
c) Лидирующий персонаж
147. Below the line savings
a) Низкие цены
b) Плата за размещения
c) Бартерные системы
148. Packaging
a) Ценообразование
b) Упаковка
c) Наименование
149. To stimulate consumer demand
a) Поисковая машина в Интернете
b) Стимулировать потребительский спрос
c) Потребительский спрос
150. Revenue stream
a) Движущая сила
b) Поток доходов
c) Доход от рекламы
151. Succeed in advertising
a) Зарабатывать репутация
b) Добиваться успеха в рекламе
c) Получать вознаграждение
152. Career paths
a) Руководить кем-то
b) Карьерные пути
c) Креативная концепция
153. Have a brilliant reputation
a) Отправная точка
b) Иметь блестящую репутацию
c) Зарабатывать репутацию
154. Media buyers
a) СМИ

- b) Покупатели СМИ
c) Реклама и СМИ
155. Advertising job
a) Служащий
b) Работа в рекламе
c) Размещение рекламы
156. Advertising research
a) Отраслевой журнал
b) Детализировать
c) Исследование в области рекламы
157. Consumer psychology
a) Потребительский спрос
b) Психология потребителя
c) Вводить в заблуждение
158. Get an education in advertising
a) Платный рекламный ролик
b) Меры по организации и стимулированию сбыта
c) Получить образование в сфере рекламы
159. Buy advertising space or time in the media
a) Материалы для демонстрации
b) Специалисты по печатной продукции
c) Покупать рекламное место или время в СМИ
160. Shopping areas
a) Площадки для покупок
b) Обслуживание сделки
c) Покупать рекламу
161. Full-time job
a) Создавать образ
b) Работа с поной занятостью
c) Работать в сфере рекламы
162. To get a salary
a) Получать зарплату
b) Тратить деньги
c) Выплачивать
163. Free of charge
a) Встроенная реклама
b) Бесплатно
c) Одобрение
164. To get degree in PR
a) Специализироваться в сфере PR
b) Получать диплом в сфере PR
c) Иметь связи в сфере PR
165. Personal qualities
a) Персональные качества
b) Персональное направление
c) Персональное одобрение
166. Product endorsement
a) Креативная концепция
b) Язык рекламы
c) Одобрение товара
167. Repetition
a) Повтор
b) Вознаграждение
c) Надежность
168. An appeal to fear
a) Призыв к страху
b) Призыв к разуму
c) Призыв к эмоциям
169. Special offers
a) Специальный товар
b) Специальное предложение
c) Специальный образ
170. Persuasive advertising
a) Убедительная реклама
b) Встроенная реклама
c) Наружная реклама
171. The technique of advertising
a) Способ рекламы

- b) Вид рекламы
 c) Техника рекламы
 172. Creative concept
 a) Креативная личность
 b) Креативная концепция
 c) Дизайнер
 173. To attract advertisers
 a) Низкие цены
 b) Привлекать рекламодателей
 c) Продвигать рекламу
 174. Demonstrated materials
 a) Поток доходов
 b) Плата за размещение
 c) Демонстрационные материалы
 175. Print specialist
 a) Гибкость
 b) Продукт, рекламируемый в СМИ
 c) Специалисты по печатной продукции
 176. Product and packaging designers
 a) Товары и услуги
 b) Создавать образ
 c) Дизайнеры продукции и упаковки
 177. To occupy a position in advertising
 a) Ответственная должность в сфере рекламы
 b) Занимать должность в сфере рекламы
 c) Привлекать работодателей
 178. To boss somebody
 a) Руководить предприятием
 b) Руководить кем-то
 c) Руководить группой людей
 179. To pay salary
 a) Иметь зарплату
 b) Выплачивать зарплату
 c) Тратить деньги
 180. Big-time advertisers
 a) Список адресантов
 b) Крупные серьезные рекламодатели
 c) Рекламные клише
 181. Advertising related problems
 a) Торговля через Интернет
 b) Проблемы, относящиеся к рекламе
 c) Способ продвижения товара
 182. Global advertising
 a) Глобальная реклама
 b) Международная торговля
 c) Глобальный рынок

Product and Corporate Advertising

1 Read the following article and choose the best sentence (A-I) from the list opposite to complete each gap.

Would you call your friends if it meant hearing ads every three minutes - er, make that free minutes?

You pick up the telephone, dial the number and before it rings a cheerful voice says, "Hello! This call is sponsored by..." ¹ _____. We've come to tolerate (maybe) TV ads that cut into movies just at the dramatic moment, or intrude on soccer matches right when crucial play begins. In American football, referees even halt play for commercials. But how many people would be willing to have a phone call repeatedly interrupted for "a brief word from our sponsor"?

Answer: plenty.

That's the verdict from Sweden, where an outfit called Gratistelefone is the offering free, advertising-supported calls in a two-month trial. Lines are overloaded. ² _____. They are not, it seems. A caller dials a toll-free number, then dials any other number in Sweden. ³ _____. There's no charge for as the caller - or the person called - wants to talk, or is willing to have conversation punctuated by chirpy jingles. ⁴ _____. But giveaways know no age barrier, says Borden. "We were a bit amazed, but we're getting lots of middle-aged and older people. For them it's no bother." He wouldn't confirm published reports that the system is getting 30,000 callers a day, but did say it is so popular that on some evenings the circuits are jammed. And what's in it for advertisers in this brave new medium? ⁵ _____. "Because the ad only 10 seconds long and your friend is waiting on the line, you can't really go to the bathroom," says Broden. "It's very cost-efficient." A handful of organizations, including a movie theater chain, a radio station, a snacks company and a charity, are already running ads, which cost about 13 cents per spot, and dozens more have expressed interest. Gratistelefone has bigger, not to mention Big Brother-like plans. ⁶ _____. Then, different callers might hear different ads,

tailored to the advertisers' needs. There's even the technology to play separate ads to each person on the line - the caller from the rural north might hear a pickup truck pitch, while the recipient in Stockholm could listen to one for a local restaurant. The company plans to extend the service nationwide in Sweden in the next few months, and it has been deluged by inquiries from other countries. If the (READ TIME!) idea catches on and (READ TIME!) consumers elsewhere prove tolerant (READ TIME!) of such interruption, who knows where it may lead?

By Jay Branegan

England freephone cinema
American toll-free movie theater

- A. Each ad has a very small – but equally captive – audience.
- B. Gratistelefone leases capacity from other telephone operators at bulk rates.
- C. “We were afraid consumers would be annoyed by the breaks,” says Peter Borden, the marketing director.
- D. Future customers will have to provide a telephone number and all-important demographic data – age, sex marital status, address and so one.
- E. We put up with commercial between songs on the radio.
- F. They hope to make profits by charging advertisers for the chance to reach the world’s most narrowly targeted audience.
- G. Not surprisingly, young people and students have been the biggest users in the test.
- H. Although Sweden’s telephone market has been competitive for some time, long-distance charges can still be high.
- I. The callers hears one 10-second ad while the connection is made, another in a minute, and then one spot every minutes.

2 Combine a word from A with one from B to match each of the definitions below.

A
Target
Celebrity
Hard
Company
Ad
Publicity
Public relation
Product

B
Sell
Logo
Audience
Endorsements
Launch
Event
Agency
Stunt

1. _____ an aggressive, persuasive way of selling of product
2. _____ the marketing and advertising effort that is organised to promote a new item whet it goes on the market
3. _____ a printed symbol that stands for a business or their brand
4. _____ an organised gathering to get media coverage for a brand, product or store opening
5. _____ the demographic group that an advertising campaign is aimed at
6. _____ well-known people promoting a particular product
7. _____ a firm that specialises in creating advertising campaigns for business
8. _____ an unusual, sometimes shocking action intended to attack people’s attention in order to promote a brand or product

5.3. Фонд оценочных средств

Тестовое задание
Вариант 1
Part 1 Indirect test of oral skills
Test 1 Conversation

Задание. Прочтите следующий диалог до конца. Затем прочитайте 1-2 предложения и постарайтесь заполнить пропуски, вставив только одно слово вместо одного пропуска. Напишите свой ответ на листе для ответов.

Shopping

Nick: What's the 1 of your mangoes?
 Shop assistant: Eighty pence one. How 2 mangoes 3 you like?
 Nick: I'll take six, please. And 4 sugar.
 Shop assistant: How 5 sugar?
 Nick: A small packet, please. How 6 are the bananas?
 Shop assistant: Two pounds 7 kilo. They are excellent.
 Nick: Yes, but they are too 8 . I can't 9 them.
 Shop assistant: Is that all or would you like 10 else?
 Nick: That's all. Thank you.

Test 2 Vocabulary

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

- Oh, sorry! What a sad mistake!
- A) Not at all B) Pleased to meet you C) You're welcome D) That's all right
- They've been looking for you.....
- A) in all places B) everywhere C) anywhere D) for all places
- Is it that you will buy a new car?
- A) true B) simple C) sorry D) able
- Father is.....,he can't go for a walk with you.
- A) bought B) sold C) busy D) drew
- When you speak slowly, I... .. you, when you speak quickly, I don't.
- A) introduce B) realize C) understand D) listen
- It was quitewhen we got back from the trip.
- A) past B) late C) last D) letter
- We must quickly in critical situations.
- A) laugh B) feel C) wait D) act
- What time is the first.....of the film?
- A) show B) play C) performance D) programme
- Why have you.....the book so long?
- A) belonged B) eaten C) changed D) kept
- Don't wait for me if you..... .
- A) have speed B) are in speed C) have a hurry D) are in a hurry

Test 3 Grammar

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

- Can he English?
- A) speaks B) speaking C) speak D) to speak
- John speaks English, but..... ?
- A) does Margaret B) speaks Margaret C) Margaret speaks D) Margaret does
- What time lunch?
- A) does Jack has B) Jack has C) do Jack has D) does Jack have
-you written the letter to our teacher?
- A) Shall B) Will C) Have D) Having
- Whenher homework?
- A) Ella usually does B) does Ella do usually C) usually does Ella D) does Ella usually do
- If you work hard, you your exams well.
- A) pass B) will pass C) have passed D) are passing
- His son is
- A) so old as yours B) as old as your one C) so old as your one D) as old as yours
- I'm sorry that I had to stop our conversation..... the telephone.
- A) for answer B) for answering C) to answer D) to answering
- He has three children,he?
- A) don't B) hasn't C) haven't D) hadn't
- All the questions of this test should
- A) answer B) to answer C) be answer D) to be answered

Part 2 Reading comprehension

Test 4 Vocabulary: nouns and verbs

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

1. His teacher always his mistakes to him.
A) reveals B) explains C) exposes D) marks
2. This is a good of Byron's poetry.
A) cause B) difference C) experiment D) example
3. G. Washington's birthday is a public in the USA.
A) health B) harvest C) holiday D) husband
4. The last electric had gone when we got to the station.
A) plant B) passenger C) lorry D) train
5. Our country has a democratic
A) railway B) stream C) government D) mountain
6. An of modern artists' work was opened in the museum of Fine Arts last Saturday.
A) industry B) education C) exhibition D) exception
7. Father wanted Bob to an engineer.
A) become B) speak C) think D) seem
8. Last year she English lessons to a group of our students.
A) worked B) defended C) drew D) gave
9. The boy helped me to the heavy box into the house.
A) cover B) invite C) carry D) lose
10. At school always in the first row.
A) found B) became C) sat D) fed
11. She me a magazine to read.
A) became B) brought C) compared D) caught
12. You must not drink the water from this lake.
A) appeared B) refused C) taken D) defended
13. When you 5 to 2, the total is 7.
A) move B) add C) open D) prove
14. They made a to keep warm.
A) thing B) ready C) piece D) fire
15. John Milton decided to join the for freedom not by fighting but by writing.
A) struggle B) surprise C) terrible D) success
16. The reporter asked Bob to him the place where the car had stopped.
A) run B) take C) give D) show
17. The English language will take place at our school in May.
A) tradition B) competition C) condition D) attention
18. We our things on that shelf.
A) know B) keep C) sleep D) wake
19. The travels around the sun.
A) death B) east C) land D) earth
20. The of his friends was stronger than that of his own family.
A) birth B) government C) influence D) harvest
21. You must work hard to your knowledge.
A) move B) like C) improve D) mean
22. The great artist did not pay to his appearance.
A) purpose B) attention C) demand D) felt
23. Tom the ball to another player.
A) threw B) fell C) grew D) felt
24. They for several hours about their problems.
A) said B) told C) spoke D) admitted
25. In some countries everybody has the to graduate from colleges.
A) importance B) opinion C) opportunity D) development

Adjectives

26. The weather was on the day of the excursion, the sun was shining.
A) favorite B) fine C) find D) rainy.
27. We had a evening with our friend, talking, dancing and listening to good music.
A) frozen B) silent C) hungry D) pleasant
28. The Australian Commonwealth is nearly as as the United States.
A) little B) kind C) large D) high
29. Everybody must study a language at school.
A) forgotten B) honour C) foreign D) different

Adverbs

30. He hasn't learnt how to drive a car.

- A) still B) since C) yet D) then
31. Iknow what to say when someone thanks me.
- A) among B) ago C) near D) never
32. He couldn't change his character if he wanted to.
- A) every B) event C) whoever D) even
33. The girl was sitting her mother.
- A) beneath B) beside C) outside D) along
34. It was.....dark when we arrived.
- A) enough B) quite C) fast D) great
35. the things that we took on the trip there was some tinned food.
- A) About B) Except C) Among D) Through
36. Even she is old, she is very nice.
- A) if B) though C) while D) then
- Phrasal verbs
37. Weat the station ten minutes late.
- A) came B) went C) returned D) arrived
38. May I ask you to introduce me your brother.
- A) with B) for C) to D) at
39. This TV program..... for an hour.
- A) took B) spent C) lasted D) passed
40. They are very good.....painting and drawing.
- A) at B) for C) by D) on

Test 5 Grammar

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

1. My brother too young to do this work.
- A) are B) does C) is D) has
2. He friends in many towns.
- A) is B) are C) have D) has
3. Do you need new job?
- A) the B) a C) an D) –
4. Janet sat down on chair.....chair was near the window.
- A) the...The B) the...A C) a...The D) a...A
5. She's much.....her sister.
- A) taller that B) more tall than C) taller than D) more tall that
6. The building is very high, but..... windows are small.
- A) his B) her C) their D) its
7. He left standing in the street.
- A) my B) me C) I D) mine.
8. I must these sentences into English.
- A) to translate B) translate C) translating D) translates
9. The sentences were too difficult
- A) translating B) have translated C) translate D) to translate
10. He..... a letter to his friend yesterday.
- A) wrote B) will write C) is writing D) have written
11. Bim is behind Jack. Jack is Bim.
- A) between B) beside C) in front of D) next
12. Everyone in the office has to be.....by 8 o'clock.
- A) in job B) at work C) in work D) at job
13. Peter is not at the university now, he in his room.
- A) read B) was reading C) is reading D) has read
14. He..... taking his exam just now.
- A) will B) has C) is D) was
15. The letter in pencil and it was difficult to read it.
- A) is writing B) has written C) writes D) was written

Part 3 General English language proficiency

Test 6 Gap-filling text

Задание. Прочтите следующий текст до конца. Затем прочтите 1-2 предложения и постарайтесь заполнить пропуски. Выберите одно из четырех слов, приведенных после текста. Выберите одно из четырех слов, приведенных после текста. Напишите свой ответ на листе для ответов.

Learning a foreign language

New words: accept – принимать; attitude – отношение.

The most difficult thing for a person to accept when he begins to learn a foreign language is that the foreign language is so very different from -1- own. Of course, he expects to find some differences, but -2- may sometimes seem to him -3- some of the differences are -4- unnecessary. A person's native -5- has a powerful influence on -6-. After all, he has been speaking -7- language since before he can -8-. His family, his friends, -9- complete strangers everyone around him uses -10- language. It is only -11- that a -12- would have the -13- that his language is the most beautiful, the -14- perfect, the most logical of -15- languages. Therefore, the first thing -16- must learn as he begins to -17- a foreign language is -18- each language is the -19- possible language for the people who use -20-. We would not expect -21- person from India to think -22- act exactly as a -23- from France. And we should -24- expect the language of India to -25- exactly like the French language. -26- this fact has been understood -27- accepted, many of the problems of language -28- disappear.

There are -29- attitudes which you will have -30- develop in order to learn -31- language successfully. The most important -32- these is that learning a language -33- constant practice. You must not -34- that because you -35- or heard a word or -36- one time, or five times, -37- ten times that you really -38- it and know how to -3- it. You must be ready -40- repeat new words and phrases again and -41- until you can really use -42- , automatically, without having to think -43- them.

Many students have the -44- that if they can memorize -45- list of vocabulary words they -46- be learning the language. Learning -47- language is much more than -48-. Learning new vocabulary without -49- the grammatical structure of the language is -50- like trying to build a house without using a plan.

1. A) its B) his C) their D) our
2. A) he B) all C) it D) they
3. A) than B) the C) when D) that
4. A) completely B) carefully C) immediately D) recently
5. A) house B) speech C) thought D) language
6. A) them B) him C) mankind D) activity
7. A) its B) his C) their D) our
8. A) draw B) know C) forget D) remember
9. A) even B) such C) though D) as
10. A) none B) that C) whole D) any
11. A) natural B) terrible C) illogical D) controversial
12. A) people B) woman C) person D) people
13. A) action B) feeling C) speaking D) hearing
14. A) best B) less C) more D) most
15. A) others B) his C) all D) each
16. A) some B) it C) any D) one
17. A) study B) write C) place D) like
18. A) when B) that C) the D) then
19. A) worst B) best C) difficult D) terrible
20. A) them B) all C) it D) well
21. A) to B) of C) a D) the
22. A) the B) and C) an D) as
23. A) animal B) star C) machine D) person
24. A) even B) also C) not D) surely
25. A) on B) so C) see D) be
26. A) Also B) Before C) About D) After
27. A) has B) and C) for D) to
28. A) dreaming B) building C) learning D) increasing
29. A) over B) order C) other D) once
30. A) to B) for C) the D) as
31. A) in B) a C) an D) their
32. A) at B) for C) of D) as
33. A) passes B) hopes C) ruins D) requires
34. A) teach B) think C) save D) sweep
35. A) saw B) been C) seen D) knew
36. A) text B) pause C) piece D) phrase
37. A) at B) on C) or D) to
38. A) see B) hear C) have D) know
39. A) learn B) have C) do D) use
40. A) to B) for C) of D) or
41. A) ago B) again C) eleven D) agree
42. A) him B) their C) them D) it
43. A) above B) about C) from D) again
44. A) piece B) think C) book D) idea
45. A) loud B) long C) clean D) less
46. A) will B) have C) can D) must
47. A) at B) but C) a D) by
48. A) all B) that C) them D) too

49. A) calling B) pronouncing C) knowing D) forgetting
 50. A) anything B) something C) nothing D) everything

Вариант 2

Part 1 Indirect test of oral skills

Test 1 Conversation

Задание. Прочтите следующий диалог до конца. Затем прочитайте 1-2 предложения и постарайтесь заполнить пропуски, вставив только одно слово вместо одного пропуска. Напишите свой ответ на листе для ответов.

Hobbies

- Allan: Have you 1 any hobbies?
 Ben: Yes, I 2 reading?
 Allan: What are your 3 books?
 Ben: I like adventure stories. 4 you?
 Allan: No, I don't. I like detective 5 . Have you got any 6 besides reading?
 Ben: Yes, I like 7 games. Do you play 8 games?
 Allan: Yes, I 9 . I like tennis.
 Ben: I like it, 10 .

Test 2 Vocabulary

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

- Oh, sorry to you waiting.
 A) make B) cause C) keep D) leave
- likes Phil. He's very famous.
 A) Anybody B) All people C) Nobody D) Everyone
- " My name is James Harris", said Mrs. Harris.
 A) daughter's B) animal's C) husband's D) passenger's
- Mother said: " Dinner is..... " .
 A) clear B) ready C) sharp D) proud
- We some noise. Where does it come from?
 A) mean B) read C) lead D) hear
- Have you seen Helen's pen? She has it.
 A) lost B) shot C) drunk D) hurt
- Do you mind if I open the window?
 A) No, of course not B) Yes, of course C) No, thank you D) Yes, thank you
- What's the.... between a car and a plane?
 A) figure B) influence C) difference D) opinion
- Do you know...about him?
 A) somebody B) anybody C) somewhere D) anything
- Would you please the salt.
 A) leave B) hand C) pass D) offer

Test 3 Grammar

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

- Must we.... the poem by heart?
 A) to learn B) learning C) learn D) being learned
- Has Fred got his books now? Yes, my brotheryesterday.
 A) has given them to him B) gave them to him C) gave to him them D) has given to him them
- Where... on Sundays?
 A) do Mike do B) Mike goes C) Mike does go D) does Mike go

4.you read anything by Dickens?
A) Are B) Were C) Have D) Was
5. They invited him yesterday but he.....
A) didn't yet say that yes B) didn't yet say yes C) hasn't yet said that yes D) hasn't said yes yet
6. If I James I.....happy to give him the present
A) will see...am B) see... will be C) see...am D) will see... will be
7. Is Mary.....Pam?
A) taller that B) so tall as C) taller D) as tall as
8. Ask him to go to this shop.... some food.
A) in order he buys B) for buying C) to buy D) for to buy
9. She'd written that before, ?
A) didn't she B) wouldn't she C) hadn't she D) shouldn't she
10. Your answer to that question is incorrect.
A) give B) given C) gave D) giving

Part 2 Reading comprehension

Test 4 Vocabulary: nouns and verbs

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

1. He a bad mistake.
A) Did B) went C) put D) made
2. Anthony the TV set back to the shop.
A) borrowed B) took C) returned D) left
3. He had.....and potatoes for dinner.
A) wind B) fog C) meat D) sand
4. They sat near the to keep warm.
A) cloud B) snow C) coal D) fire
5. Visitors can see many interesting in the new museum.
A) fruits B) things C) enemies D) laws
6. We don't want to in town in summer.
A) stay B) develop C) excuse D) decide
7. Last autumn he a student of our university.
A) jumped B) invented C) became D) learned
8. You must before you answer.
A) belong B) think C) happen D) like
9. These fishermen live in a little.....at the seaside.
A) mountain B) road C) city D) village
10. The police the car in the forest far from the town.
A) threw B) found C) felt D) fought
11. We can travel to Germany by and sea.
A) land B) grass C) lake D) wood
12. The reporter wanted to know how everything had
A) graduated B) happened C) invited D) explained
13. We hope that he will the game
A) sell B) cut C) tell D) win
14. We always hard to finish our work in time.
A) take B) try C) shout D) wash
15. A dark covered the sky and soon it began to rain.
A) coat B) land C) cloud D) stick
16. William Hill made it the aim of his life to get a good
A) decision B) expression C) examination D) education
17. The Central Lowlands between the Western Australian Plateau and the Eastern Highlands.
A) ruin B) lie C) pay D) place
18. Mrs.Green the house at 10 o'clock every morning to go shopping.
A) draws B) comes C) leaves D) lives
19. It was great to meet the famous scientist.
A) friendship B) honour C) memory D) knowledge
20. This discovery is of great
A) movement B) ability C) difficulty D) importance
21. the young man ... so sad that evening though nothing bad had happened.
A) gave B) flew C) felt D) lose
22. This book doesn't..... much..
A) pay B) look C) cost D) watch
23. The ... autumn leaves of red and gold lie on the wet ground.

A) fallen B) famous C) risen D) mistaken

24. After the meal we asked for the

A) receipt B) check-out C) payment D) bill

25. Mark..... the shop and bought some new books.

A) went B) offered C) touched D) entered

Adjectives

26. The day was really....., with the bright sun shining in the blue sky.

A) independent B) beautiful C) terrible D) yellow

27. It was quite when we got back from the trip.

A) part B) last C) late D) letter

28. The doctor didn't allow her to carry things.

A) honest B) general C) easy D) heavy

29. After I had read through the text I was to do the test correctly.

A) full B) hard C) ill D) able

Adverbs

30. Everybody enjoyed the film me.

A) unless B) not C) except D) although

31. Have you visited your parents?

A) Not yet B) Not ever C) Already D) Ever

32. There is an old apple-tree the house.

A) in B) between C) behind D) through

33. He won't be able to lift it we help him.

A) but B) unless C) when D) or

34. I cannot discuss the problem right now, some other day.

A) seldom B) near C) although D) perhaps

35. I will go, I would rather stay at home.

A) whether B) although C) if D) just

36. It's three months ... to our new house.

A) since then we moved B) that we moved us C) since we moved D) that we moved

Phrasal verbs

37. This test a number of difficult tasks.

A) composes in B) consists in C) composes of D) consists of

38. We were tired hearing that music

A) over B) of C) for D) on

39. Yesterday Mike the train.

A) waited for twenty minutes B) was expecting twenty minutes C) expected for twenty minutes D) waited twenty minutes

40. He had previously had a car but it several times during the summer.

A) had broken down B) was breaking up C) had broken up D) was breaking down

Test 5 Grammar

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

1. Which..... the longest river in the Great Britain?

A) has B) have C) is D) does

2. Her sistermany English magazines.

A) is B) has C) have D) are

3. A cat is animal

A) a B) an C) the D) –

4. I have got new car. I washed.....car yesterday.

A) the...the B) the...a C) a...a D) a...the

5. London is than Tallinn.

A) biggest B) as big C) bigger D) so big

6. He asked.....to read the book in English.

A) us B) we C) our D) ours

7. He had three sons, all..... became musicians.

A) who B) of which C) which D) of whom

8. The teacher can all the mistakes in our translations.

A) to find B) finding C) find D) finds

9. It is good for our people foreign languages.

A) to study B) study C) studied D) are studying

10. The students in the country next summer.

- A) work B) are working C) will work D) have worked
 11. They have been in the United States three months.
 A) before B) for C) since D) after
 12. We live the other side of the highway.
 A) by B) for C) in D) on
 13. Children in the garden now.
 A) play B) have played C) plays D) are playing
 14. 'Anna Karenina' by L.Tolstoi.
 A) has written B) was written C) was writing D) wrote
 15. out of the window I saw him walking in the street.
 A) Was looking B) Have looked C) Looking D) Is looking

Part 3 General English language proficiency

Test 6 Gap-filling text

Задание. Прочтите следующий текст до конца. Затем прочтите 1-2 предложения и постарайтесь заполнить пропуски. Выберите одно из четырех слов, приведенных после текста. Выберите одно из четырех слов, приведенных после текста. Напишите свой ответ на листе для ответов.

Accident on the river

New words: provision – вещи; oar – весло; rope – веревка; slippery - скользкий

The next day all three started down the river. Thornton put all his provisions -1- the three dogs on the -2-. Then he, Pete and Hans -3- into the boat themselves -4- Thornton pushed off. It was difficult -5- down that river. In many -6- the current was very strong -7- it was necessary for the -8- and dogs to get off.
 -9- Thornton stood in the back -10- of the boat all the -11- working with one oar, Pete -12- Hans tied a rope to -13- boat and went along the -14-.
 In some places the current -15- so strong that it was -16- for Hans and Pete to -17- the boat back. And it -18- not easy work. At an -19- bad place, about half-way -20- the river, Hans and Pete -21- pulled the boat with great -22- and Thornton fell into the -23-. The current carried him down -24- great speed. In a moment -25- was only a small black -26- in the white and blue -27- of the river. In another moment Hans -28- Pete saw him no -29-.
 At first Thornton understood nothing: -30- only felt the cold and -31- water all round him. Then -32- looked back. But he could -33- see Pete and Hans.
 But -34- was that black spot in -35- water just behind him? He -36- back again. It was Buck! -37- a minute the dog was -38- him and in another minute -39- held him by the tail. ' -40- I am saved', thought Thornton.
 -41- the current was too strong: -42- a moment Thornton saw Buck -43- do nothing. And then, suddenly, -44- felt he had hit against something -45-. They were on a -46- just below the water. But -47- long could he stay there? -48- stone was very slippery. He -49- not stay on it more -50- a few minutes. 'I must send Buck for help', he thought.

1. A) heavy B) had C) and D) also
 2. A) plane B) car C) train D) boat
 3. A) got B) put C) left D) asked
 4. A) if B) and C) from D) through
 5. A) jumping B) looking C) getting D) giving
 6. A) rivers B) stones C) places D) boats
 7. A) when B) and C) at D) if
 8. A) provision B) boats C) waves D) men
 9. A) Not B) Only C) Because D) Already
 10. A) part B) body C) wave D) bed
 11. A) place B) week C) time D) man
 12. A) at B) on C) or D) and
 13. A) big B) the C) a D) quick
 14. A) accident B) boat C) bank D) friend
 15. A) was B) stood C) gave D) had
 16. A) fine B) necessary C) easy D) careful
 17. A) throw B) send C) leave D) pull
 18. A) could B) was C) had D) found
 19. A) almost B) easily C) especially D) usually
 20. A) above B) down C) under D) back
 21. A) suddenly B) easily C) beautifully D) often
 22. A) strength B) laugh C) length D) talent
 23. A) boat B) accident C) water D) bank
 24. A) off B) without C) of D) with
 25. A) they B) he C) it D) boat
 26. A) dog B) spot C) bird D) stone

27. A) air B) from C) bank D) waves
 28. A) none B) neither C) or D) and
 29. A) more B) little C) moment D) danger
 30. A) could B) I C) he D) often
 31. A) saw B) drank C) left D) swam
 32. A) all B) dog C) he D) suddenly
 33. A) better B) be C) not D) none
 34. A) when B) ever C) about D) what
 35. A) all B) full C) the D) silent
 36. A) laughed B) caught C) hoped D) looked
 37. A) on B) what C) in D) that
 38. A) through B) beside C) past D) beginning
 39. A) somebody B) Pete C) they D) Thornton
 40. A) How B) Seldom C) Now D) Not
 41. A) What B) Almost C) Which D) But
 42. A) In B) Of C) Before D) Also
 43. A) let B) could C) tried D) wanted
 44. A) Buck B) boat C) Thornton D) wave
 45. A) hard B) red C) nice D) soft
 46. A) plant B) dog C) stone D) fish
 47. A) for B) how C) as D) what
 48. A) at B) on C) a D) the
 49. A) tried B) hoped C) must D) could
 50. A) than B) for C) not D) less

Вариант 3

Part 1 Indirect test of oral skills

Test 1 Conversation

Задание. Прочтите следующий диалог до конца. Затем прочитайте 1-2 предложения и постарайтесь заполнить пропуски, вставив только одно слово вместо одного пропуска. Напишите свой ответ на листе для ответов.

Telephone conversation

- Secretary: Hello. _____1_____ is Mantic Steel. Can I _____2_____ you?
 Tom Stevens: Hello. Can I _____3_____ to Mr. James Brown, please.
 Secretary: I'm _____4_____. He is out at the moment.
 Tom Stevens: What time is he _____5_____ back?
 Secretary: I'm afraid I don't _____6_____ exactly. About three o'clock, I hope. Who's _____7_____, please?
 Tom Stevens: My name is Tom Stevens. I'm from Oxford Textronics.
 Secretary: Can he _____8_____ you when he comes _____9_____?
 Tom Stevens: No, I'm afraid not. I'm leaving my office _____10_____.

Test 2 Vocabulary

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

1., I'm late.
 A) Sorry B) Excuse me C) Excuse D) I'm sorry
 2. What kind of.....did you get at the last competition.
 A) pride B) prize C) team D) record
 3. We didn't know wait or go home.
 A) to B) if to C) whether to D) if that we should
 4. Everybody seems to be tired now. When can we ... our meeting?
 A) graduate B) hope C) continue D) count
 5. Mother asked you tothe table.
 A) air B) lay C) mean D) become
 6. You must be more careful if you don't want to.....your things.
 A) allow B) arrest C) invent D) lose
 7. Be careful, he really what he said.
 A) meant B) sold C) turned D) won
 8. Weto come back from the party not later than 10 o'clock.
 A) looked B) listened C) promised D) went
 9. Is she going to her exam this year?

- A) expect B) enter C) make D) take
 10. He didn't hear what I was
 A) saying B) telling C) talking D) speaking

Test 3 Grammar

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

1.they speak English?
 A) Are B) Have C) Do D) Be
 2. Please, speak to sister!
 A) she and she's B) her and her C) her and she's D) she and her
 3. Are the books in your room? Yes, my friend
 A) puts them there B) put it there C) puts it there D) put them there
 4. Where are your friends now? They TV in the living-room.
 A) have watched B) watched C) are watching D) were watching
 5. Do you know?
 A) how old is he B) how he is old C) how old he is D) how is he old
 6. If it is not cold, we..... to the Central Park
 A) go B) will go C) have gone D) would have gone
 7. Their house is three times
 A) so big as our one B) so big as ours C) as big as our one D) as big as ours
 8. English you must work hard.
 A) Knowing B) Have known C) Will know D) To know
 9. The weather is better today,?
 A) hasn't it B) isn't it C) doesn't it D) wasn't it
 10. I..... since morning and I'm very tired.
 A) travel B) am traveling C) have been traveling D) wastraveling

Part 2 Reading comprehension

Test 4 Vocabulary: nouns and verbs

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

1. When we were in the forest wesome flowers.
 A) selected B) picked C) chose D) collected
 2. This writer is for his short stories.
 A) angry B) cheap C) silent D) famous
 3. Jack wanted to to his friend.
 A) cause B) say C) fill D) talk
 4. After the flight the plane was back on the
 A) ground B) piece C) air D) cloud
 5. Shakespeare was born in 1564, he at the age of fifty-two.
 A) entered B) decided C) died D) called
 6. His story made everybody
 A) frozen B) laugh C) bathe D) mention
 7. He six pounds for the tickets.
 A) sang B) rose C) shock D) paid
 8. My friend has always me good advice.
 A) bought B) covered C) driven D) given
 9. John.....his friend at the station.
 A) invented B) let C) met D) let
 10. For translating this text you... a dictionary.
 A) meet B) reach C) pay D) need
 11. Fruit is good for people's
 A) health B) advice C) knowledge D) language
 12. By the time we came to the theatre the.....had begun.
 A) performance B) show C) game D) number
 13. Grandmother planned to next Saturday at home.
 A) feel B) hope C) understand D) spend
 14. Suddenly the car began to
 A) fly B) move C) swim D) step
 15. The children had.....that story before.
 A) shown B) brought C) moved D) heard

16. For him the Olympic games were the most important of the year.
A) freedom B) flight C) event D) fear
17. A large of books lay on the desk.
A) favour B) figure C) letter D) number
18. He a job at a shoe factory.
A) cost B) got C) helped D) felt
19. The travels around the sun.
A) east B) land C) earth D) death
20. He..... a parcel in his hands.
A) helped B) lost C) held D) taught
21. We did not want to.....any trouble.
A) cause B) laugh C) hurt D) marry
22. They sat in the third.....of the cinema.
A) line B) bench C) row D) line
23. Oliver had to go out and for food because his parents were very poor.
A) grow B) beg C) fly D) cost
24. John.....his leg while he was playing football.
A) sold B) taught C) slept D) hurt
25. The lake is clearly from our house.
A) looked B) lost C) spread D) seem

Adjectives

26. You must be when crossing the street.
A) late B) slept C) careful D) besides
27. He wanted his son to spend as much time asin the open air.
A) early B) rally C) possible D) late
28. Blue is my color.
A) favourite B) complete C) different D) difficult
29. Of all the discoveries ever made by man, radio is one of the most
A) unemployed B) possible C) separate D) wonderful

Adverbs

30. The holiday lastsSeptember.
A) along B) until C) among D) behind
31. Tom left without.....saying good-bye.
A) just B) although C) however D) even
32. He was standing to the window.
A) deep B) slow C) short D) close
33. Nobody can help us..... Peter.
A) except B) expect C) until D) already
34. They haven't been to the British Museumthe war
A) above B) soon C) since D) science
35. Haven't they finished their homework.....?
A) now B) yet C) still D) since
36. John has..... literature for his work.
A) all B) many C) enough D) any

Phrasal verbs

37. It was raining when Tim the train.
A) was waiting for B) was expecting C) waited D) expected
38. This car is madeplastic.
A) with B) of C) on D) by
39. That's the book
A) what I'm interested on B) I'm interested C) what I'm interested in D) I'm interested in
40. Can you me up outside the station?
A) welcome B) lift C) pick D) meet

Test 5 Grammar

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

1. Great Britain.....rich in minerals.
A) have B) has C) are D) is
2.he many good ideas?
A) Have B) Has C) Are D) Is
3. That's Good idea!
A) the B) a C) an D) –
4. I heardnews on.....radio.

- A) a...a B) a...the C) the...a D) the...the
5. A boat is Than ship.
A) as small B) small C) smaller D) the smallest
6. We were so tired that we would have slept
A) anywhere B) somewhere C) however D) whatever
7. Every old palace hasstrange stories.
A) his B) their C) a D) its
8. The students had to.....several dictations.
A) write B) wrote C) written D) be written
9. This seems.....an interesting book.
A) is B) is being C) to be D) was
10. this room can.....as a classroom.
A) use B) be used C) have used D) to be used
11. There is a long table The corner.
A) on B) with C) of D) in
12. Do you usually have a large party.....Your birthday?
A) at B) with C) on D) for
13. Whyyou writing with a pencil?
A) do B) have C) had D) are
14. These new houses.....Two years ago.
A) were built B) have built C) built D) building
15. But the new school next year.
A) will built B) will be built C) has built D) will be building

Part 3 General English language proficiency

Test 6 Gap-filling text

Задание. Прочтите следующий текст до конца. Затем прочтите 1-2 предложения и постарайтесь заполнить пропуски. Выберите одно из четырех слов, приведенных после текста. Выберите одно из четырех слов, приведенных после текста. Напишите свой ответ на листе для ответов.

The highest mountain in the world

Mount Everest is the highest mountain in the Himalayas and the highest mountain in the world. It is 8.882 metres high. Many -1- men have tried to reach the -2- of Mount Everest. It is very -3- to reach the top of a -4- mountain. The men must take warm -5- with them because it is very -6- high up in the mountains. They -7- take with them food, tents and -8- other things. They must have men -9- carry their things. And it -10- not easy to carry things in -11- mountains.

In the year 1921 seven -12- came to Mount Everest. They did -13- try to reach the top. They -14- came to see which was the -15- way up to the top.

A -16- later, in 1922, some Englishmen came -17- to Mount Everest. This time they -18- to reach the top of the -19-. They went up five miles, but -20- not get any higher. They tried -21- times. When they started out the -22- time, it began to snow and -23- men died in the snow.

The -24- went back to England, but some -25- came back to Mount Everest -26- 1924. They tried to reach the top.

-27- soon it began to snow, and -28- men could not go on. For -29- days they could not do anything -30- the wind was very strong.

Only -31- men tried the third time. The -32- men watched them on their way -33-. For some time they could see -34- well. Then the clouds came down, -35- they could not see the two -36-. When the clouds opened, they saw -37- two men very high up, near -38- top. Did the men reach the -39-? Nobody knows because the men did -40- come back.

In 1953 twelve men -41- to reach the top. Nine of -42- were Englishmen, three were not. Three -43- and fifty men carried their things. -44- twelve men went up from camp -45- camp. The highest camp was more -46- up in the mountains. -47- five men reached that camp. From -48- camp two men, Hillary and Tenzing, -49- the top of the world. They -50- the first.

1. A) days B) times C) other D) hours
2. A) bottom B) tip C) foot D) top
3. A) difficult B) high C) heavy D) easy
4. A) nice B) tall C) high D) long
5. A) clothes B) fires C) materials D) things
6. A) dry B) hard C) easy D) cold
7. A) have B) must C) may D) like
8. A) same B) many C) lots D) more
9. A) who B) that C) they D) whose
10. A) be B) was C) is D) will
11. A) their B) the C) same D) top
12. A) speakers B) people C) walkers D) Englishmen
13. A) hard B) not C) want D) no
14. A) alone B) only C) want D) no
15. A) best B) most C) hard D) difficult

- | | | | |
|----------------|-------------|--------------|-------------|
| 16. A) day | B) week | C) year | D) time |
| 17. A) over | B) again | C) even | D) already |
| 18. A) tried | B) asked | C) hated | D) choose |
| 19. A) place | B) forest | C) hill | D) mountain |
| 20. A) were | B) can | C) could | D) should |
| 21. A) lots | B) much | C) number | D) many |
| 22. A) long | B) short | C) third | D) first |
| 23. A) little | B) same | C) some | D) that |
| 24. A) men | B) workers | C) hunters | D) soldiers |
| 25. A) time | B) happened | C) men | D) them |
| 26. A) at | B) in | C) from | D) on |
| 27. A) When | B) If | C) But | D) This |
| 28. A) other | B) also | C) a | D) the |
| 29. A) no | B) some | C) any | D) only |
| 30. A) because | B) about | C) that | D) then |
| 31. A) one | B) some | C) all | D) any |
| 32. A) all | B) same | C) other | D) last |
| 33. A) again | B) up | C) home | D) high |
| 34. A) them | B) those | C) their | D) these |
| 35. A) but | B) before | C) and | D) after |
| 36. A) clouds | B) men | C) mountains | D) tops |
| 37. A) some | B) the | C) our | D) other |
| 38. A) the | B) their | C) from | D) off |
| 39. A) cloud | B) mountain | C) top | D) time |
| 40. A) nor | B) neither | C) no | D) not |
| 41. A) asked | B) tried | C) looked | D) sat |
| 42. A) them | B) their | C) us | D) these |
| 43. A) more | B) friends | C) hundred | D) day |
| 44. A) After | B) Next | C) Also | D) The |
| 45. A) off | B) to | C) after | D) by |
| 46. A) than | B) to | C) that | D) higher |
| 47. A) Alone | B) If | C) Only | D) When |
| 48. A) they | B) down | C) whose | D) that |
| 49. A) opened | B) reached | C) drew | D) lost |
| 50. A) wanted | B) liked | C) were | D) be |

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы: Контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков:

Примерный вариант грамматических тестов

Задание. Заполните пропуски одним из четырех слов или выражений, приведенных после каждого предложения. Напишите свой ответ на листе для ответов.

- Can he English?
A) speaks B) speaking C) speak D) to speak
- John speaks English, but..... ?
A) does Margaret B) speaks Margaret C) Margaret speaks D) Margaret does
- What time lunch?
A) does Jack has B) Jack has C) do Jack has D) does Jack have
-you written the letter to our teacher?
A) Shall B) Will C) Have D) Having
- Whenher homework?
A) Ella usually does B) does Ella do usually C) usually does Ella D) does Ella usually do
- If you work hard, you your exams well.
A) pass B) will pass C) have passed D) are passing
- His son is
A) so old as yours B) as old as your one C) so old as your one D) as old as yours
- I'm sorry that I had to stop our conversation..... the telephone.
A) for answer B) for answering C) to answer D) to answering
- He has three children,he?
A) don't B) hasn't C) haven't D) hadn't
- All the questions of this test should
A) answer B) to answer C) be answered D) to be answered

- Read the following text which explains how job advertisements differ in three European countries.

Job Ads: Reading between the Lines

Checking out job advertisements is popular with executives worldwide. But though the activity is universal, is the same true of the advertisements? Are executive positions in different countries advertised in the same way? A comparison of the jobs pages of The Times of London, Le Monde of Paris and Germany's Frankfurter Allgemeine Zeitung suggests not.

First, what UK job seekers consider an essential piece of information- what the post pays- is absent from French and German adverts. It is often left to applicants to raise these themselves. In contrast most British advertisements mention not only salary, but also other material incentives including a car and fringe benefits. French or German advertisements rarely refer to these.

The attention given to rewards in the UK indicates the importance of the job and its responsibility. In France and Germany that information is given by the level of experience and qualifications demanded. Salary can be assumed to correspond with this.

If French or German adverts are vague about material rewards, they are precise about qualifications. They usually demand a degree in ..., not simply a degree. In Germany, for example, a technical director for a machine cool company will be expected to have a Dipl-Ing degree in Mechanical Engineering.

French advertisements go further. They may specify not just the type of grande ecole degree, but sometimes a particular set of institutions (Formation superieure X, Centrale, Mines, HEC, ESSEC), these being the most famous grandes ecoles.

All this contrasts with the vague call for «graduates» (or «graduate preferred») which is found in the UK. British companies often give the impression that they have a particular type of applicant in mind, but are not sure about the supply and will consider others. Their wording suggests hope and uncertainty, as in this advertisement from The Times: «Whilst education standards are obviously important a large measure of personal oomph* is likely to secure the success of your application».

In the UK qualification beyond degree level make employers nervous, but in France or Germany it is difficult to be «overqualified». Many people on German executive boards have doctorates and the French regard five or six years of intensive post-baccalaureat study at a grand ecole as ideal training. British managers are not selected primarily for their intelligence, as managers are in France, or for their expert knowledge, as in Germany. Instead, the British give importance to social, political and leadership skills.

This difference also shows in the personal qualities mentioned. British advertisements stress energy, ability to communicate and motivate. German advertisements like achievement, but it tends to be less personality-driven. German companies want candidates with sound knowledge, experience and competence in their field. They rarely recruit novices as do British employers. French advertisements refer more to intellectual qualities like analytical aptitude and independence.

Even the tone of the job advertisements is different in the three countries. By French and German standards, British advertisements are very racy**. They attract young executives with challenges such as: «Are you reaching your potential? », whereas French and German advertisements are boringly direct, aiming to give information about the job rather than to sell it.

All these points are to three different conceptions of management. The French regard it as intellectually complex, the Germans as technically complex, and the British as interpersonally complex. But they agree on one thing: it is complex.

Jean-Louis Barsoux

*oomph=enthusiasm

**racy=bold, exciting

2. Now complete the chart with the information each country provides in its advertisements.

	UK	France	Germany
Salary	1 Essential piece of information.	2 Not mentioned.	3 Not mentioned.
Material incentives	4	5	6
Degrees/qualifications	7	8	9
School attended	10	11	12
Personal qualities	13	14	15
Tone of job advertisement	16	17	18
Conceptions of management	19	20	21

3. Paragraphs 1-9 contain advice for business leaders. Choose the appropriate heading for each paragraph from the list below.

- a. A leader should be a good teacher and communicator.
- b. A leader must manage time and use it effectively.
- c. A leader must have technical competence.
- d. A leader must provide vision.
- e. A leader must be visible and approachable.
- f. A leader should be introspective.
- g. A leader should be dependable
- h. A leader should open-minded.
- i. A leader should have a sense of humour.

1. In large organizations, leaders should spend no more than four hours a day in their offices. The rest of the time, they should be out with their people, talking to lower-level employees and getting their feedback on problem areas. They should be making short speeches and handing out awards. They should be traveling widely throughout their organizations.

2. The best leaders are those whose minds are never closed and who are eager to deal with new issues. Leaders should not change their minds too frequently after a major decision has been made, but if they never reconsider, they are beginning to show a degree of

rigidity and inflexibility that creates problems for the organization.

3. Executives must take a disciplined approach to their schedules, their post, their telephone calls, their travel schedules and their meetings. Staying busy and working long hours are not necessarily a measurement of leadership effectiveness.
4. Leaders may run efficient organizations, but they do not really serve the long-term interests of the institution unless they plan, set goals and provide strategic perception.
5. The leader must be willing to pass on skills, to share insights and experiences, and to work very closely with people to help them mature and be creative.
6. Leaders should let people know that life is not so important that you can't sit back occasionally and be amused by what is happening. Laughter can be a great reliever of tension.
7. Reliability is something that leaders must have in order to provide stability and strength to organizations. Leaders must be willing to be flexible but consistency and coherence are important elements of large organizations.
8. Leaders must not only understand the major elements of their businesses but must also keep up with any changes.
9. Leaders should be able to look at themselves objectively and analyze where they have made mistakes and where they have disappointed people.

4. The following sentences are incomplete. Four words or phrases marked a, b, c and d are given beneath each sentence. Choose the one word or phrase that best completes the sentence.

1. Domestic sales have _____ by 6% over the last year.

- a raised
- b lose
- c risen
- d arisen

2. Continued expansion to new markets will depend _____ whether we are able to raise new capital.

- a of
- b in
- c for
- d on

3. The _____ department staff has been cut back substantially.

- a product
- b production
- c produce
- d producing

4. Our headquarters are _____ in Mountain View, California.

- a positioned
- b located
- c set out
- d established

5. The new management team has succeeded _____ stricter cost control.

- a to introduce
- b the introduction of
- c in introducing
- d for introducing

6. Jack Bogart _____ the post of Managing Director since 1995.

- a has filled
- b filled
- c fills
- d has been filled

7. Companies often _____ job applicants to take personality tests.

- a is required
- b are requiring
- c require
- d requires

8. We firmly believe _____ providing career development opportunities for all our employees.

- a on
- b for
- c in
- d at

9. It looks like you have _____ a mistake on our invoice.

- a make
- b do
- c made
- d done

10. I'd like to introduce you to James Stewart, who _____ our accounting department last week.

- a joined
- b has joined
- c was joined
- d has been joined

11. When David Kidd opened his franchise, he _____ such long hours.

- a wasn't used to work
- b didn't use to work
- c wasn't used to working
- d didn't used to working

12. The bank has _____ approved our loan application.

- a currently
- b already
- c eventually
- d always

13. Television was invented by a _____ engineer.

- a Scot
- b Scottish
- c Scotch
- d Scotland

14. You can use your bank card to _____ cash at ATMs worldwide.

- a transfer
- b pay
- c deposit
- d withdraw

15. On-line banking _____ you check your balance whenever you want.

- a lets
- b enables
- c allows
- d permits

5. READING

New Kids on the Business Block: Thatcher's Enterprise Babes are Taking the Tycoon's World by Storm

by Ruth Sunderland

Dylan Wilk runs his own multimillion-pound business and could afford to retire. He draws a six-figure salary and drives a bright yellow BMW M3. Holidays are spent in California or skiing in Austria.

But Wilk is only 23 years old. He set up his company, Gameplay, at the age of 20 and in just three years it has become Britain's second-largest mail-order supplier of computer games with 35 staff and a turnover of £7.5 million in 1997, set to double this year. He is one of Thatcher's babes – the children born or brought up since 1979 when she swept to power and started the enterprise revolution.

Now as 'young adults' they are taking the business world by storm. One in eight of all startup businesses is founded by an entrepreneur aged 16 to 24 and there is a growing band of teenage and twenty – something tycoons. They include 14-year old Tom Hartley, who recently hit the headlines after becoming Britain's youngest self-made millionaire by selling Porsches.

Andrew Collins, 21, started Firemagic Fireworks, at the age of 19. He is turning over £100,000 a year and has just taken on a new partner, his former chemistry teacher, Pete Taschimowitz, who encouraged his interest in pyrotechnics.

Collins loves his work but admits success has come at a price. 'Starting a business at that age is not easy. I have to work seven days a week and my social life is out of the window. My girlfriend doesn't even like fireworks'.

Several organisations have been set up to help young entrepreneurs; including the Prince's Youth Business Trust, a charity that offers loans and advice, and oil company Shell's Live WIRE scheme, which provides free guidance. But young hopefuls face greater barriers than their mature counterparts and run high risk of failure.

In spite of some undeniable success stories, two-thirds of startups by under 25s end in failure within four years, a far higher rate than for older people. Eighties' entrepreneur Alan Sugar, who set up his first business at 19, believes starting too young can be damaging. Sugar says: 'I would not want to see many entrepreneurs straight out of school. They need to have some experience of work and real life.' Many also face a daunting hurdle trying to raise finance, since banks are often unwilling to lend to someone without a financial record. Gulam Kadir, 21, had to overcome his bank manager's opposition to found the Ruhani Moslem Funeral Service at the age of 19. It now has a turnover of nearly £100,000. Kadir says: 'I was turned down for a loan because they said I was too young for the funeral business. People do not expect a young person in this area. I knew it wouldn't be easy, but I was determined.'

Youngsters may also experience prejudice from customers and suppliers who see them as naïve and inexperienced. Victoria Goodwin, 22, set up her own decorative finishes business based in Sheffield when she was 20, and has recently worked on the set of a TV soap opera. She says: 'Being young can be a drawback, but it can also be an advantage because some customers believe you don't have preconceived ideas and will do what they want.'

Richard Street, chief executive of the Prince's Youth Business Trust, believes future generations must learn the lessons of Thatcher's children or risk losing out in the employment market. He says: 'Business education would certainly benefit young people: not all will become entrepreneurs, but they need to be prepared because they will have flexible careers with periods in jobs and periods of self-employment.'

Mail on Sunday

6. Read the following statements about the article and indicate whether they are true (T) or false (F).

1. Dylan Wilk, who founded Gameplay at the age of 20, retired three years later after becoming a millionaire.
2. Gameplay is the largest British retail chain specialising in computer games.
3. Over ten percent of new businesses are started by people under the age of 25.
4. Tom Hartley inherited most of his money.
5. Andrew Collins set up his company with his chemistry teacher.

6. Shell offers loans to young entrepreneurs.
7. Entrepreneurs in their early 20s are more likely to succeed than older people who go into business for themselves.
8. Many banks are reluctant to provide financing to youngsters.
9. The bank accepted Gulam Kadir's loan application because his business concept was unusual for a young person.
10. Some customers like doing business with young entrepreneurs as they are more flexible.

Product and Corporate Advertising

1 Read the following article and choose the best sentence (A-I) from the list opposite to complete each gap.

Would you call your friends if it meant hearing ads every three minutes - er, make that free minutes?

You pick up the telephone, dial the number and before it rings a cheerful voice says, "Hello! This call is sponsored by..." 1 _____. We've come to tolerate (maybe) TV ads that cut into movies just at the dramatic moment, or intrude on soccer matches right when crucial play begins. In American football, referees even halt play for commercials. But how many people would be willing to have a phone call repeatedly interrupted for "a brief word from our sponsor"?

Answer: plenty.

That's the verdict from Sweden, where an outfit called Gratistelefone is the offering free, advertising-supported calls in a two-month trial. Lines are overloaded. 2 _____. They are not, it seems. A caller dials a toll-free number, and then dials any other number in Sweden. 3 _____. There's no charge for as the caller - or the person called - wants to talk, or is willing to have conversation punctuated by chirpy jingles. 4 _____. But giveaways know no age barrier, says Borden. "We were a bit amazed, but we're getting lots of middle-aged and older people. For them it's no bother." He wouldn't confirm published reports that the system is getting 30,000 callers a day, but did say it is so popular that on some evenings the circuits are jammed. And what's in it for advertisers in this brave new medium? 5 _____. "Because the ad only 10 seconds long and your friend is waiting on the line, you can't really go to the bathroom," says Broden. "It's very cost-efficient." A handful of organizations, including a movie theater chain, a radio station, a snacks company and a charity, are already running ads, which cost about 13 cents per spot, and dozens more have expressed interest. Gratistelefone has bigger, not to mention Big Brother-like plans. 6 _____. Then, different callers might hear different ads, tailored to the advertisers' needs. There's even the technology to play separate ads to each person on the line - the caller from the rural north might hear a pickup truck pitch, while the recipient in Stockholm could listen to one for a local restaurant. The company plans to extend the service nationwide in Sweden in the next few months, and it has been deluged by inquiries from other countries. If the (READ TIME!) idea catches on and (READ TIME!) consumers elsewhere prove tolerant (READ TIME!) of such interruption, who knows where it may lead?

By Jay Branegan

- A. Each ad has a very small – but equally captive – audience.
- B. Gratistelefone leases capacity from other telephone operators at bulk rates.
- C. "We were afraid consumers would be annoyed by the breaks," says Peter Borden, the marketing director.
- D. Future customers will have to provide a telephone number and all-important demographic data – age, sex marital status, address and so one.
- E. We put up with commercial between songs on the radio.
- F. They hope to make profits by charging advertisers for the chance to reach the world's most narrowly targeted audience.
- G. Not surprisingly, young people and students have been the biggest users in the test.
- H. Although Sweden's telephone market has been competitive for some time, long-distance charges can still be high.
- I. The caller hears one 10-second ad while the connection is made, another in a minute, and then one spot every minute.

2 Combine a word from A with one from B to match each of the definitions below.

A
Target
Celebrity
Hard
Company
Ad
Publicity
Public relation
Product

B
Sell
Logo
Audience

Endorsements
Launch
Event
Agency
Stunt
1. _____ an aggressive, persuasive way of selling of product.
2. _____ the marketing and advertising effort that is organised to promote a new item when it goes on the market.
3. _____ a printed symbol that stands for a business or their brand.
4. _____ an organised gathering to get media coverage for a brand, product or store opening.
5. _____ the demographic group that an advertising campaign is aimed at.
6. _____ well-known people promoting a particular product.
7. _____ a firm that specialises in creating advertising campaigns for business.
8. _____ an unusual, sometimes shocking action intended to attract people's attention in order to promote a brand or product.

5.4. Перечень видов оценочных средств

<p>Перечень видов и форм контроля дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнение учебных индивидуальных заданий в ходе практических занятий; - контрольный опрос (устный); - выполнение тестового задания; - чтение и перевод иноязычных текстов профессиональной направленности с целью полного извлечения информации, обобщение прочитанного в виде реферата, резюме, аннотации на русском и изучаемом иностранном языке; - письменная фиксация информации в виде записей, конспектирования, делового письма, а также в виде докладов, рефератов, тезисов и т.п. <p>Задания со свободно конструируемым ответом (СКО) предполагает составление развернутого ответа на теоретический вопрос. Задание с выбором одного варианта ответа (ОВ, в задании данного типа предлагается несколько вариантов ответа, среди которых один верный). Задания со свободно конструируемым ответом (СКО) предполагает составление развернутого ответа, включающего полное решение задачи с пояснениями.</p>
--

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Карпова Т. А., Восковская А. С.	Английский язык: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2020, URL: https://book.ru/book/932756
Л1.2	Харченко М. Г., Манахова Е. Б.	Английский язык. Учебное пособие по формированию практических навыков ведения деловой переписки: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2020, URL: https://book.ru/book/936742
Л1.3	Васильева Е. А., Колыхалова О. А., Сидоркина Е. Д.	Английский язык для лингвистов. Продвинутый уровень = Language, Linguistics, Communication + eПриложение: Учебник	Москва: КноРус, 2022, URL: https://book.ru/book/942410
Л1.4	Година Д. Х., под ред., Вовси-Тиллье Л. А., Зарудная М. В., Филимонова Е. Ю., Улитко Е. Н., Шутова И. Г.	Английский язык для специальности "Реклама": Учебник	Москва: КноРус, 2021, URL: https://book.ru/book/940078
Л1.5	Моисеева Т. В., Климова И. И., Широких А. Ю., Калугина О. А.	Английский язык. Insurance: basic terms, urgent issues and business applications: Учебное пособие	Москва: Русайнс, 2020, URL: https://book.ru/book/936161

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.6	Боголепова С. В., под ред., Рэйчел Л. К., под ред., Бакулев А. В., Кирсанова М. А., Макарова Н. Э., Эйстрих А. А.	Продвинутый английский язык для гуманитарных направлений = Advanced English for Humanities: Учебник	Москва: КноРус, 2021, URL: https://book.ru/book/939870
Л1.7	Квасова Л. В., Кавнатская Е. В., Сафонова О. Е., Болдырева А. А.	Английский язык в чрезвычайных ситуациях = help and rescue: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2021, URL: https://book.ru/book/938654
Л1.8	Аветисян Н. Г., Игнатов К. Ю.	Английский язык для делового общения. Тесты: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2015, URL: https://book.ru/book/915865
Л1.9	Левченко В. В., Кондратюк Л. Н., Мещерякова О. В., Широких А. Ю.	Английский язык: Учебное пособие	Москва: Русайнс, 2020, URL: https://book.ru/book/933501
Л1.10	Аветисян Н. Г., Игнатов К. Ю.	Английский язык для делового общения. Тесты: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2020, URL: https://book.ru/book/934228
Л1.11	Квасова Л. В., Сафонова О. Е., Болдырева А. А.	Английский язык в чрезвычайных ситуациях = Professional english in emergency: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2022, URL: https://book.ru/book/941134
Л1.12	Карпова Т. А., Восковская А. С., Закирова Е. С., Циленко Л. П.	Деловой английский язык: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2020, URL: https://book.ru/book/933522
Л1.13	Радовель В. А.	Английский язык в сфере услуг: Учебное пособие	Москва: Издательский Центр РИО♦, 2021, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=376136

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Карпова Т. А., Восковская А. С., Закирова Е. С., Циленко Л. П.	Деловой английский язык: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2019, URL: https://book.ru/book/931093
Л2.2	Голубев А. П., Балюк Н. В., Смирнова И. Б.	Английский язык для всех специальностей: Учебник	Москва: КноРус, 2019, URL: https://book.ru/book/931742
Л2.3	Брель Н. М., Пославская Н. А.	Английский язык. Базовый курс: Учебник	Москва: КноРус, 2020, URL: https://book.ru/book/936858
Л2.4	Карпова Т. А., Восковская А. С., Закирова Е. С., Циленко Л. П.	Деловой английский язык: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2019, URL: https://book.ru/book/932519
Л2.5	Голубев А. П., Балюк Н. В., Смирнова И. Б.	Английский язык для всех специальностей: Учебник	Москва: КноРус, 2018, URL: https://book.ru/book/929941

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Лизунова Н. М., Обухова Л. Ю.	Английский язык: Учебное пособие	Москва: Русайнс, 2017, URL: https://book.ru/book/922096

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛЗ.2	Моисеева Т. В., Климова И. И., Широких А. Ю., Калугина О. А.	Английский язык. Insurance: basic terms, urgent issues and business applications. Учебное пособие: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2018, URL: https://book.ru/book/930533
ЛЗ.3	Климова И. И., Широких А. Ю., Васьбиева Д. Г.	Деловой английский язык: Учебник	Москва: КноРус, 2017, URL: https://book.ru/book/920832
6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы			
Э1	ИНИОН. - Режим доступа: http://www.inion.ru		
Э2	Российская государственная библиотека . - Режим доступа: http://www.rsl.ru		
Э3	Национальная электронная библиотека . - Режим доступа: http://nel.nns.ru		
Э4	Библиографическая поисковая система «Букинист. - Режим доступа: http://bukinist.agava.ru		
Э5	Предметно-ориентированная логическая библиотечная сеть . - Режим доступа: http://www.libweb.ru		
Э6	Научная электронная библиотека. - Режим доступа: www.elibrary.ru		
6.3.1. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства			
6.3.1.1	7-Zip Архиватор 7-Zip Программное обеспечение по лицензии GNU GPL		
6.3.1.2	Яндекс Браузер Браузер Яндекс Браузер Лицензионное соглашение на использование программ Яндекс Браузер https://yandex.ru/legal/browser_agreement/		
6.3.1.3	LibreOffice Офисный пакет LibreOffice Программное обеспечение по лицензии GNU GPL		
6.3.1.4	Windows 10 Pro RUS Операционная система – Windows 10 Pro RUS Подписка Microsoft Imagine Premium – Order №143659 от 12.07.2021		
6.3.1.5	ПО ЛИНКО v8.2 демо-версия ПО для компьютерного лингафонного кабинета демо-версия		
6.3.1.6	Mozilla Firefox Браузер Mozilla Firefox Программное обеспечение по лицензии GNU GPL		
6.3.1.7	Kaspersky Endpoint Security Антивирусное ПО Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный (350шт). Договор № ПР-00035750 от 13 декабря 2022г. (ООО Прима АйТи)		
6.3.1.8	Сервер администрирования Kaspersky Security Center Сервер администрирования Kaspersky Security Center Договор № ПР-00030672 от 01.12.2020 (ООО Прима АйТи)		
6.3.2. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем			
6.3.2.1	Кодекс – Профессиональные справочные системы https://kodeks.ru		
6.3.2.2	Консультант Плюс http://www.consultant.ru		

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

Ауд	Наименование	ПО	Оснащение
401	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	7-Zip Яндекс Браузер LibreOffice	60 посадочных мест, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук
402	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых	7-Zip Яндекс Браузер LibreOffice	36 посадочных мест, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук

	проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.		
403	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	7-Zip Яндекс Браузер LibreOffice	28 посадочных мест, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук
404	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	7-Zip Яндекс Браузер LibreOffice	75 посадочных мест, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук
406	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	7-Zip Яндекс Браузер LibreOffice	52 посадочных места, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук
407	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых проектов), групповых и индивидуальных	7-Zip Яндекс Браузер LibreOffice	40 посадочных мест, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук

	консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.		
408	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	7-Zip Яндекс Браузер LibreOffice	30 посадочных мест, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук
409	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	7-Zip Яндекс Браузер LibreOffice	36 посадочных мест, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки реализация компетентностного подхода предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (разбор конкретных задач, проведение блиц-опросов, исследовательские работы) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивной форме, составляет не менее 15 % аудиторных занятий (определяется ФГОС с учетом специфики ОПОП).

Лекционные занятия дополняются ПЗ и различными формами СРС с учебной и научной литературой. В процессе такой работы студенты приобретают навыки «глубокого чтения» - анализа и интерпретации текстов по методологии и методике дисциплины.

Учебный материал по дисциплине «Иностранный язык» разделен на логически завершенные части (разделы), после изучения, которых предусматривается аттестация в форме письменных тестов, контрольных работ.

Работы оцениваются в баллах, сумма которых дает рейтинг каждого обучающегося. В баллах оцениваются не только знания и навыки обучающихся, но и их творческие возможности: активность, неординарность решений поставленных проблем. Каждый раздел учебной дисциплины включает обязательные виды работ – лекции, ПЗ, различные виды СРС (выполнение домашних заданий по решению задач, подготовка к лекциям и практическим занятиям).

Форма текущего контроля знаний – работа студента на практическом занятии, опрос. Форма промежуточных аттестаций – контрольная работа в аудитории, домашняя работа. Итоговая форма контроля знаний по разделам – контрольная работа или опрос.

Методические указания по выполнению учебной работы размещены в электронной образовательной среде академии

Методические указания и материалы по видам учебных занятий по дисциплине «Иностранный язык»

Вид учебных занятий, работ Организация деятельности обучающегося

Практические занятия Входной контроль

Выполнение тестовых заданий

Решение ситуационных задач

Чтение и перевод иноязычных текстов профессиональной направленности с целью полного извлечения информации, обобщение прочитанного в виде реферата, резюме, аннотации на русском и изучаемом иностранном языке.

Письменная фиксация информации в виде записей, конспектирования, делового письма, а также в виде докладов,

рефератов, тезисов и т.п.
 Ведение тематического словаря
 Самостоятельная работа Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
 Выполнение тестовых заданий
 Решение ситуационных задач
 Чтение и перевод иноязычных текстов профессиональной направленности с целью полного извлечения информации, обобщение прочитанного в виде реферата, резюме, аннотации на русском и изучаемом иностранном языке. Письменная фиксация информации в виде записей, конспектирования, делового письма, а также в виде докладов, рефератов, тезисов и т.п.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа обучающихся по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью имеет большое значение в формировании профессиональных компетенций будущего бакалавра. Самостоятельная работа — одна из важнейших форм овладения знаниями. Но самостоятельная работа требует известных навыков, умения. Наибольшую пользу она приносит тогда, когда обучающийся занимается систематически, проявляет трудолюбие и упорство. На основе самостоятельно приобретенных знаний формируются твердые убеждения обучающегося и умение отстаивать их. А это — самое главное в овладении любой наукой.

Самостоятельная работа включает многие виды активной умственной деятельности обучающегося: слушание лекций и осмысленное их конспектирование, глубокое освоение источников и литературы, консультации у преподавателя, чтение и перевод иноязычных текстов профессиональной направленности с целью полного извлечения информации, обобщение прочитанного в виде реферата, резюме, аннотации на русском и изучаемом иностранном языке, письменная фиксация информации в виде записей, конспектирования, делового письма, а также в виде докладов, рефератов, тезисов и т.п., подготовка к практическим занятиям, экзаменам, самоконтроль приобретаемых знаний и т.д. Форма текущего контроля знаний — работа обучающегося на практическом занятии. Форма промежуточных аттестаций — письменная (домашняя) работа по проблемам изучаемой дисциплины. Итоговая форма контроля знаний по дисциплине — экзамен.

Самостоятельная работа по дисциплине «Иностранный язык» представляет собой способ организации контроля знаний, предполагающий выполнение заданий в присутствии преподавателя с минимальными ограничениями на время выполнения и использование вспомогательных материалов.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Виды заданий для внеаудиторной самостоятельной работы могут быть: чтение и перевод иноязычных текстов профессиональной направленности (учебника, первоисточника, дополнительной литературы) с целью полного извлечения информации, обобщение прочитанного в виде реферата, резюме, аннотации на русском и изучаемом иностранном языке, письменная фиксация информации в виде записей, конспектирования, делового письма, а также в виде докладов, рефератов, тезисов и т.п., графическое изображение структуры текста; конспектирование текста; выписки из текста; работа со словарями и справочниками; ознакомление с нормативными документами; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета; для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции (обработка текста); повторная работа над учебным материалом (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио- и видеозаписей); составление плана и тезисов ответа; составление таблиц для систематизации учебного материала; ответы на контрольные вопросы; аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, контент-анализ и др.).

Самостоятельная работа обучающихся (СРС) охватывает все аспекты освоения иностранного языка и в значительной мере определяет результаты и качество освоения дисциплины «Иностранный язык». В связи с этим планирование, организация, выполнение и контроль СРС по иностранному языку приобретают особое значение и нуждаются в методическом руководстве и методическом обеспечении. Настоящие методические рекомендации освещают виды и формы СРС по всем аспектам языка, систематизируют формы контроля СРС и содержат методические указания по отдельным аспектам освоения иностранного языка. Содержание методических рекомендаций носит универсальный характер, поэтому данные материалы могут быть использованы обучающимися всех направлений очной и заочной форм обучения при выполнении конкретных видов СРС. Основная цель методических рекомендаций состоит в обеспечении обучающихся необходимыми сведениями, методиками и алгоритмами для успешного выполнения самостоятельной работы, в формировании устойчивых навыков и умений по разным аспектам обучения иностранному языку, позволяющих самостоятельно решать учебные задачи, выполнять разнообразные задания, преодолевать наиболее трудные моменты в отдельных видах СРС. Используя методические рекомендации, обучающиеся должны овладеть следующими навыками и умениями:

- правильного произношения и чтения на иностранном языке;
- продуктивного активного освоения лексики иностранного языка;
- овладения грамматическим строем иностранного языка;
- работы с учебно-вспомогательной литературой (словарями и справочниками по иностранному языку);
- подготовленного устного монологического высказывания на иностранном языке в пределах изучаемых тем;
- письменной речи на иностранном языке.

Целенаправленная самостоятельная работа обучающихся по иностранному языку в соответствии с данными методическими рекомендациями призваны обеспечить уровень языковой подготовки обучающихся, соответствующий требованиям ФГОС ВО по дисциплине «Иностранный язык». В процессе обучения иностранному языку используются

различные виды и формы СРС, служащие для подготовки обучающихся к последующему самостоятельному использованию иностранного языка, а также как средства познавательной и коммуникативной деятельности.

Цели и задачи самостоятельной (внеаудиторной) работы обучающихся:

- самостоятельность овладения новым учебным материалом;
- формирование умений и навыков самостоятельного умственного труда;
- овладение различными формами взаимоконтроля и самоконтроля;
- развитие самостоятельности мышления;
- формирование общих трудовых и профессиональных умений;
- формирование убежденности, волевых качеств, способности к самоорганизации, творчеству.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Перечень практических заданий для самостоятельной работы

1. Чтение и перевод иноязычных текстов профессиональной направленности с целью полного извлечения информации, обобщение прочитанного в виде реферата, резюме, аннотации на русском и изучаемом иностранном языке.
2. Письменная фиксация информации в виде записей, конспектирования, делового письма, а также в виде докладов, рефератов, тезисов и т.п.
3. Лексические темы профессиональной направленности.
4. Грамматика (грамматический строй иностранного языка)
5. Выполнение лексико-грамматического теста
6. Ведение тематического словаря.