



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Іноземна мова

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Код та назва спеціальності, галузь знань	D5 Маркетинг D Бізнес, адміністрування та право
Тип та назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма «Маркетинг»
Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова компонента (ОК-1)
Курс, семестр викладання	1 курс, 1-2 семестр
Трудомісткість навчальної дисципліни	8 кредитів ЄКТС 240 годин), з них: денна (очна) форма навчання: практ. зан. – 88 години, самос. роб. –152 годин заочна форма навчання: практ. зан. – 48 години, самос. роб. –192 годин
Мова викладання	українська, англійська
Кафедра	Лінгводидактики та іноземних мов
Факультет	Бізнесу та соціальних комунікацій

Розробник /лектор силабусу



ДЯКУН Катерина Олексіївна,
старший викладач кафедри
лінгводидактики та іноземних мов
k.o_diakun@suitt.edu.ua

Консультації: щовівторка з 12⁴⁵ до 14⁰⁵ год., ауд. 200



РАДІУС Олена Анатоліївна,
старший викладач кафедри лінгводидактики та іноземних мов
o.a_radius@suitt.edu.ua

Консультації: щовівторка з 12⁴⁵ до 14⁰⁵ год., ауд. 200

Мета дисципліни	– формування у здобувачів загальні та професійно-орієнтовані комунікативні мовленнєві компетенції (лінгвістичну, соціолінгвістичну і прагматичну) для забезпечення їх ефективного спілкування в академічному та професійному середовищі.
Компетентності, формуванню яких сприяє дисципліна	ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті
Програмні результати навчання	ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта. ПРН 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Вступ до ділової та економічної англійської мови. <i>Introduction to Business and Economic English.</i>	Basic business vocabulary: common terms in Marketing, Management, and Economics. Types of businesses and economic systems. Introducing yourself and your field of study. Базова бізнес-лексика; загальні терміни, що використовуються в маркетингу, менеджменті та економіці. Типи підприємств та економічних систем. Present Simple, Present Continuous, Present Perfect. Action and non-action verbs. Проект: “Introducing yourself and your field of study”
Тема 2. Структура компаній та посадові ролі. <i>Company Structures and Job Roles.</i>	Структура компанії, відділи, типи бізнесу та посадові обов'язки. Структура компанії та посадові обов'язки. Відділи та ієрархія компанії. Назви посад та обов'язки. Company structure, departments, types of businesses, and job roles. Company Structures and Job Roles. Company departments and hierarchy. Job titles and responsibilities. Ступені порівняння прикметників. Кількісні займенники. Прийменники місця. Конструкції <i>there is, there are</i> . Використання <i>some, any, no, few, a few, little, a little</i> . Структура різних видів питань. Проект: “Describing your ideal company or career”
Тема 3. Основи ділового спілкування. <i>Business Communication Basics.</i>	Написання електронних листів, телефонні дзвінки, ввічливі прохання та формальна/неформальна мова. Етикет на робочому місці та світська розмова. Writing emails, making phone calls, polite requests, and formal/informal language. Відмінювання дієслів <i>to be, to have, to do</i> у теперішньому часі. Означений та неозначений артикль. Множина іменників. Складні іменники. Проект: “Writing different types of emails”
Тема 4. Продукти, послуги та брендинг. <i>Products, Services, and Branding.</i>	Опис особливостей продукту, послуг, потреб клієнтів та якості. Життєвий цикл продукту та лексика брендингу. Потреби та очікування клієнтів. Describing product features, services, customer needs, and quality. Product lifecycle and branding vocabulary. Customer needs and expectations. Past Simple, Past Continuous, Past Perfect. Used to. Об'єктний відмінок особових займенників. <i>It takes...</i> Безособові речення. Наказовий спосіб дієслова. Проект: “Digital Branding and Social Media Influence”
Тема 5. Основні економічні поняття.	Попит і пропозиція, ринки, товари і послуги, основні економічні системи. Закон попиту та пропозиції в економіці. Стандартні товари та товари низької якості. Ринкова рівновага, нерівновага та зміни рівноваги.

Basic Economics Terms.	Відкрита економіка: міжнародна торгівля та фінанси. Supply and demand, markets, goods and services, basic economic systems. Law of Supply and Demand in Economics. Normal and inferior goods. Market equilibrium, disequilibrium, and changes in equilibrium. Open economy: international trade and finance. Present Perfect and Past Simple. Both ... and. Either ... or. Neither... nor. Використання many/much/ a lot of/ plenty of/ great deal of. Проект: “The Importance of Financial Literacy in Modern Business”
Тема 6. Мова маркетингу та поведінки споживачів. Marketing and Consumer Behavior Language.	Розуміння споживачів, маркетинг-мікс (4P), основи реклами. Маркетинг і мова споживачів. 4P маркетингу (product, price, place, promotion). Говоримо про рекламу та рекламні кампанії. Розуміння поведінки споживачів. Електронна комерція. Understanding consumers, marketing mix (4Ps), and advertising basics. Marketing and Consumer Language. The 4Ps of marketing (product, price, place, promotion). Talking about advertisements and campaigns. Understanding consumer behavior. E-Commerce. Future Simple, Future Continuous, Future Perfect, Future Perfect Continuous. Conditional Sentences: Type 0 and Type 1. Проект: “The Power of Language in Shaping Consumer Perceptions”
Тема 7. Бізнес-цифри та фінансова мова. Business Numbers and Financial Language.	Обговорення цін, відсотків, прибутків/збитків, бюджетів та базової статистики. Бізнес-цифри та фінансові терміни. Говоримо про ціни, бюджети, прибутки та збитки. Відсотки, дроби та фінансові вирази. Валюта та основні бухгалтерські терміни. Discussing prices, percentages, profits/losses, budgets, and basic statistics. Business Numbers and Financial Terms. Talking about prices, budgets, profits and losses. Percentages, fractions, and financial expressions. Currency and basic accounting terms. Modal verbs. Modals and obligation: must, have to, should, can. Passives (all tenses). Suffixes, prefixes. Conditional Sentences: Type 2 and Type 3. <i>I wish</i> речення. Проект: “Cross-Cultural Challenges in Financial Language and Business Reporting”.
Тема 8. Опис тенденцій та даних. Describing Trends and Data.	Лексика та граматики для опису змін у часі, використовуючи дані та графіки. Опис найвищих та найнижчих точок на графіках. Опис ступіню та швидкість змін. Порівняння та зіставлення. Відсотки, дроби та числа. Vocabulary and grammar for describing changes over time, using data and charts. Describing high and low points in figures. Describing the Degree and the Speed of Change. Making Comparisons and Contrasts. Percentages, Fractions, and Numbers. Participle I and Participle II. Relative pronouns. Gerunds and Infinitives. Проект: “The Role of Trend Analysis in Predictive Business Modelling”
Тема 9. Участь у зустрічах та дискусіях. Participating in Meetings and Discussions.	Висловлення думок, погодження/не погодження, внесення пропозиції у професійному середовищі. Зустрічі та обговорення. Висловлення думок та внесення пропозицій. Погодження, не погодження та досягнення консенсусу. Рольові ігри: командні зустрічі або мозкові штурми. Expressing opinions, agreeing/disagreeing, and making suggestions in professional settings. Meetings and Discussions. Expressing opinions and making suggestions. Agreeing, disagreeing, and reaching consensus. Role-play: team meetings or brainstorming sessions. Gerundial Constructions. Reported speech. Sequence of tenses. Проект: “Strategies for Managing Conflict During Group Discussions”

Тема 10. Міжкультурна комунікація та глобальний бізнес. Cross-Cultural Communication and Global Business.	Міжкультурна комунікація, робота в міжнародних командах, глобальний етикет. Крос-культурна комунікація та глобальний бізнес. Культурні відмінності в діловій поведінці. Робота в міжнародних командах. Intercultural communication, working in international teams, global etiquette. Cross-Cultural Communication and Global Business. Cultural differences in business behavior. Working in international teams. Do's and don'ts in global business etiquette. Conditional Sentences: Mixed Type. <i>If only</i> речення. Проект: "Do's and don'ts in global business etiquette".
--	---

Методи навчання

При вивченні навчальної дисципліни використовуються наступні методи навчання:

Інтерактивні	§ Наочно-демонстраційні дидактичні комплекси до тем, що вивчаються в межах дисципліни (схеми, таблиці, графіки, діаграми; зображення, картини, зарисовки, фотографії; відеоролики; стрічки новин чи подій тощо). § Аналіз історій і ситуацій – методи «Кейс-стаді», «Мозковий штурм», та ін. § Відпрацювання навичок та робота в групах. Це два тісно взаємопов'язані методи, котрі допомагають здобувачам освіти практикувати одночасно і необхідні профільні навички, і вміння працювати в команді. Зазвичай група складається з 2-6 осіб. § Ігрове моделювання – це метод використання різних моделей поведінки, ставлення, мислення, який допомагає учасникам краще зрозуміти і відчувати на собі причини і наслідки певних подій. Такі ігри мають кілька спрямувань: проблемно-орієнтовані, дослідницькі, ділові, проектувальні. § Застосовуються нові форми роботи з інформацією: складання ментальних карт, відеооглядів, сторітелінг, скрайбінг, портфоліо і т. ін.
Практичні	§ Вправи. Різні практичні завдання, які застосовуються на будь-якому етапі навчального процесу і допомагають задіювати інтелектуальні, комунікативні та пошукові здібності здобувачів освіти. Вони можуть включати відповіді на запитання, розв'язання задач, виправлення помилок, складання порівняльних таблиць, графіків і т.п. § Творчі роботи. Мета таких робіт – розвиток творчого мислення, ерудиції, логіки, вміння комбінувати різні знання і техніки. Ці способи навчання охоплюють: проведення власних досліджень, а також написання рецензій, відгуків, статей, творів, створення макетів, ілюстрацій, програм та багато іншого англійською мовою.
Методи дистанційного навчання	§ Відеоконференції в форматі лекцій або семінарів. Зв'язок здобувачів освіти з викладачем забезпечують різноманітні сучасні платформи, такі як: Zoom, Moodle, Google Meet та ін. § Онлайн дискусії; § Індивідуальне і групове консультування (викладач дає додаткові роз'яснення щодо виконання завдань через чати та e-mail-надсилання); § Відеозаписи лекцій і практичних занять;

§ Квізи (проведення бліц-опитування із застосуванням Google Форм) тощо.

Стратегія оцінювання результатів навчання

Змістовий контент результатів навчання з дисципліни

Результати навчання з даної дисципліни, які здобувач може продемонструвати та які можна ідентифікувати, оцінити і виміряти, розглядаються у вимірах 7 рівня Національної рамки кваліфікацій, що відповідає другому циклу вищої освіти Рамки кваліфікацій Європейського простору вищої освіти, а саме:

Знання – базових концептуальних положень та системного уявлення про феномен «прийняття та реалізація управлінських рішень», зокрема знання методології та технологій прийняття та реалізації рішень, а також чинників, що впливають на цей процес у сфері проєктного менеджменту;

Уміння/навички – приймати управлінські рішення в індетермінованих умовах ґрунтуючись і враховуючи психологічні детермінанти прийняття індивідуальних і групових рішень; а також застосовувати сучасні технології обґрунтування управлінських рішень (використовувати прийоми і техніки пошуку альтернативних рішень проблем; приймати рішення в умовах невизначеності; проводити експертні оцінки управлінських рішень; застосовувати метод моделювання ігрових ситуацій для обґрунтування рішень тощо);

Комунікація – підвищення рівня комунікативної компетентності у сфері проєктного менеджменту, зокрема в контексті обговорення проблемних питань з прийняття управлінських рішень з колегами, представниками бізнесу, громадянами та іншими стейкхолдерами;

Відповідальність та автономія – мотивування на активну участь у процесі прийняття індивідуальних/групових рішень, відповідальність за якість прийнятих рішення та успішність їх реалізації.

Критерії оцінювання

Академічні успіхи здобувачів освіти в межах даної дисципліни оцінюються за бально-рейтинговою шкалою (максимальна кількість – 100 балів), що прийнята в ДУІТЗ, з обов’язковим переведенням кількості балів в оцінки за національною шкалою та за шкалою ECTS.

Відмінно (А) – від 90 до 100 балів – здобувач у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов’язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі або не менше 90% завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни.

Дуже добре (В) – від 82 до 89 балів – здобувач досить повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов’язкову літературу. Однак під час викладання деяких питань допускаються при цьому окремі несуттєві неточності. Правильно вирішив 80-89% письмових завдань.

Добре (С) – від 74 до 81 балів – здобувач достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов’язкову літературу. Однак під час викладання деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та

	незначні помилки. Правильно вирішив 74-81% письмових завдань. Задовільно (D) – від 64 до 73 балів – здобувач в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних та письмових відповідей, але з не зовсім глибоким та всебічним аналізом, обґрунтуванням та аргументацією, з недостатнім використанням необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі неточності та помилки. Правильно вирішив 64-73% письмових завдань. Задовільно (E) – від 60 до 63 балів – здобувач в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив 60-63% письмових завдань. Незадовільно з можливістю повторного складання (FX) – від 35 до 59 балів – здобувач не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, стисло без аргументації та обґрунтування викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, поверхово розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності. Правильно вирішив 35-59% письмових завдань. Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни (F) – від 0 до 34 балів – Здобувач частково володіє навчальним матеріалом, не у змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив 1-34% письмових завдань.
Форма та методи контролю начальних досягнень	Контроль успішності навчання здобувачів освіти здійснюється на засадах відкритості та академічної доброчесності. В межах даної дисципліни передбачено два види контролю: поточний (тематичний, рубіжний) та підсумковий (семестровий). Поточний контроль здійснюється протягом семестру під час проведення практичних занять; виконання завдань самостійної роботи; складання тематичних контрольних робіт, тестів, тощо. Поточний контроль спрямований на перевірку: рівня підготовленості здобувача до занять; активності під час обговорення навчального матеріалу; якості виконання індивідуальних, практичних, і текстових завдань; своєчасності та повноти виконання самостійної роботи. Результат поточного оцінювання є середньоарифметичним значенням отриманих балів за всі виконання самостійної роботи під час аудиторних (практичні, семінарські) занять та завдання, що виконуються під час самостійної роботи. До підсумкового контролю допускаються здобувачі, які за результатами поточного оцінювання набрали не менше 60 балів. Підсумковий контроль проводиться у формі екзамену, який передбачає перевірку рівня теоретичних знань, практичних умінь і навичок, а також здатності їх застосовувати у професійній діяльності.

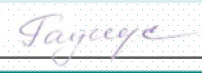
Політика навчальної дисципліни

Відвідування	Здобувачі вищої освіти самостійно планують відвідування практичних занять, що проводяться в межах дисципліни згідно академічного розкладу. Присутність на практичних заняттях та контрольних заходах (екзамен) є обов'язковою. Важливим є своєчасне виконання індивідуальних завдань в межах самостійної роботи, передбачених програмою дисципліни.
---------------------	---

Дотримання принципів академічної доброчесності	Підготовка усіх завдань, письмових робіт і т. ін., що виконуються в межах дисципліни, здійснюється здобувачем вищої освіти самостійно, на засадах академічної доброчесності. Викладач має право для перевірки робіт застосовувати різні програмні засоби.
Умови зарахування пропущених занять	Відпрацювання академічної заборгованості з дисципліни можливо до початку екзаменаційної сесії. Процедура узгоджується з викладачем, згідно його розкладу консультацій.
Інші умови	Навчально-методичні матеріали дисципліни розміщені на платформі Moodle

Рекомендовані джерела інформації

Базові підручники та навчальні посібники	• Ian MacKenzie. English for Business Studies. A course for Business Studies and Economics students. Third Edition. Student's Book. Cambridge University Press. 2010, 191 p. • David Cotton, David Falvey, Simon Kent. Market Leader. Business English Course Book, Third Edition. Pearson, Longman. 2015, 176 p. • Harald Øverby, Jan Arild Audestad. Introduction to Digital Economics: Foundations, Business Models and Case Studies. Second Edition. Springer, 2022 - 360p. • Chaney, Lillian H. The essential guide to business etiquette / Lillian Hunt Chaney and Jeanette St. Clair Martin. 187 p. • John Eastwood. Oxford Practice Grammar Intermediate. Oxford University Press, 2019. 56 p.
Методичні рекомендації та розробки викладачів дисципліни	• Карпова О. Англійська мова для економістів : навчальний посібник. 2-е вид. Одеса: ОНЕУ, 2021. 132 с. • S.Britchenko, O.Chukurna, T.Tardaskina. Digital Economy: Textbook. Sofia: Academy of Sciences, 2024. 308p. • V.P.Veretennikova, O.A.Radius. English for Management Students. A Coursebook of Professional English. Навчально-методичний посібник, Odesa, 2022. 184p.

Рік введення силабусу – 2025 р.	Затверджено рішенням кафедри національної безпеки та управління суспільним розвитком (Протокол від 16 травня 2025 р. № 9)		
	В.о. авідувача кафедри		Юлія КУЗЬМЕНКО
	Гарант освітньої програми		Олена ЧУКУРНА
	Лектори:	 	Катерина ДЯКУН Олена РАДІУС