

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету менеджменту
І.Г. Шавкун
30 серпня 2017 р.

АНГЛІЙСЬКА МОВА ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ
РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

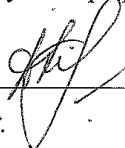
підготовки бакалавра
спеціальності **073 «Менеджмент організацій і адміністрування»**

Освітньо-професійна програма: «Менеджмент організацій і адміністрування»,
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Укладач: Наумова Н.Г., к. філол. н., доцент

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри ділової комунікації

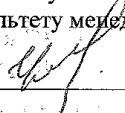
Протокол № 1 від "29" серпня 2017 р.
Завідувач кафедри ділової комунікації



Я.С. Дибчинська

Ухвалено науково-методичною радою
факультету менеджменту

Протокол № 1 від "30" серпня 2017 р.
Голова науково-методичної ради
факультету менеджменту



А.С. Чкан

2017 рік

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, рівень вищої освіти,	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 5 Розділів – 4	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»	за вибором	
Загальна кількість годин – 360	Спеціальність 073 «Менеджмент»	Цикл дисциплін загальної підготовки	
	Освітньо-професійні програми: «Менеджмент організацій і адміністрування», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»	Рік підготовки: 3-й	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 10	Рівень вищої освіти: бакалаврський	Лекції -	
		Лабораторні	
		132год.	26 год.
		Самостійна робота	
		228год.	334год.
		Вид контролю: залік	

2. МЕТА І ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Метою викладання навчальної дисципліни «Англійська мова ділової комунікації» є формування комунікативної спроможності в сфері професійного та ситуативного спілкування в усній і письмовій формах.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Англійська мова ділової комунікації» є: формування та автоматизація навичок практичного володіння англійською мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, що зумовлена професійними потребами студентів; вдосконалення вміння користуватися широким тематичним словником засвоєної функціональної лексики за фахом, розширювати та збагачувати його; вдосконалення вмінь двостороннього перекладу; формування вміння використовувати різноманітні методи та прийоми роботи з інформацією у процесі читання; формування вмінь

аудіювання, реферування і анотування тексту; автоматизація навичок роботи з новітньою фаховою інформацією через іноземні джерела протягом вивчення курсу.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати:

- функціональну лексику ділового спілкування в межах тематики, що вивчається;
- граматичний матеріал в обсязі, передбаченому програмою курсу;
- основні принципи анотування та реферування текстів;
- принципи оформлення письмових завдань, передбачених протягом вивчення курсу;
- іншомовні особливості писемного спілкування: лексика, граматики, синтаксис, писемний етикет, культурологічний аспект та принципи писемного оформлення висловлень іноземною мовою;

вміти:

- аналізувати ситуації спілкування та обмінюватися особистим досвідом англійською мовою, проводити обговорення проблем загального та професійно-орієнтованого характеру;
- проводити англійськомовні презентації;
- перекладати з англійської висловлювання в межах тематики, яка передбачена програмою курсу;
- перекладати тексти у письмовій формі, використовуючи двомовні електронні словники фахової лексики;
- робити аналітичне опрацювання іншомовних джерел з метою отримання інформації, що необхідна для вирішення завдань професійного спілкування;
- реферувати та анотувати англійськомовні джерела фахового характеру;
- вести англійськомовне комерційне листування, використовуючи фонові культурологічні та країнознавчі знання англійською мовою.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні досягти таких **компетентностей**: здатність працювати з іншомовною інформацією за фахом, аналізувати інформацію з англійськомовних джерел; здатність будувати комунікаційну мережу для обміну інформацією та зворотного зв'язку, вести кореспонденцію англійською мовою, укладати у письмовій формі ділові листи, відповіді, запрошення, звіти та довідкові матеріали.

Міждисциплінарні зв'язки:

Зміст навчальної дисципліни «Іноземна мова професійно-комунікативної спрямованості (англійська)» базується на теоретичних положеннях теорії комунікації, документознавства, менеджменту, маркетингу, фінансів. Курс надає можливість студентам застосувати та поглибити знання щодо організації комунікації у сфері професійного спілкування в усній та письмовій формах, її

документального забезпечення, набуті під час вивчення дисциплін «Основи ділової комунікації», «Галузеві ринки», «Самоменеджмент», «Основи менеджменту проєктів», «Лідерство та стилі керівництва», «Управління сталим розвитком підприємства».

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Розділ 1. Стратегії прийняття рішень в менеджменті (**Decision Taking Strategies in Management**)

Тема 1. Операційний менеджмент (*Operational Management*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум опису особливостей операційного менеджменту, створення творчих груп для подолання перевантаження в колективі та планування спільної діяльності з метою оцінки результатів діяльності. Методи визначення особливостей управлінської діяльності за фаховими напрямками. Актуальні протиріччя сьогодення. *Лексичні теми: Making Arrangements at Decision Taking, Self-Assessment, Cross-Checking.*
Граматичний блок. Складне речення: підрядні зв'язки. Можливі синтаксичні зміни внаслідок використання дієприслівників.

Тема 2. Стратегії прийняття рішень (*Decision Taking Strategies*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум опису особливостей планування та делегування повноважень, оцінки ризиків та визначення довготермінових перспектив співпраці. Короткочасні плани. Стратегії прийняття рішень. Чинники успішності та виваженості рішень. *Лексичні теми: Strategic Planning, Strategic Thinking, Decision Taking.*
Граматичний блок. Особливості вживання прийменників з дієсловами. Можливі синтаксичні зміни внаслідок використання прийменників у дієслівних словосполученнях. Варіативні видо-часові зміни дієслівних номінацій. Часові маркери у простому реченні.

Тема 3. Діловий виступ перед партнерами (*Business Presentation to the Partners*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум з фахових контактів з іноземними партнерами з метою оптимізації виробничого процесу. Особливості встановлення ділових контактів у полікультурному середовищі. Лексичний мінімум підготовки презентації. Особливості вивчення цільової аудиторії. Етапи підготовчої роботи над презентацією. *Лексичні теми: The Language of Presentations, Some Hints for a Successful Presentation.*
Граматичний блок. Синтаксична композиція доповіді. Частиномовні особливості паратаксісу доповіді. Частиномовні особливості перекладу герундію та герундіального звороту у функції обставини.

Тема 4. Світовий маркетинговий простір (*Global Marketing*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум з маркетингу. Особливості глобальних маркетингових компаній. Джерела надходження релевантної інформації. Технології успішного продажу. Вивчення графіків зміни рівня продажу. Навички та вміння роботи з цільовою аудиторією. *Лексичні теми: Online Marketing, Virtual Selling Techniques, Interpreting Market Information.* **Граматичний блок.** Граматичні засоби висловлення умови. Умовні речення із *if only*. Частиномовні особливості функціонування гіпотаксису. Складності перекладу умовних конструкцій. Сталі звороти та еквівалентні заміни.

Тема 5. Віртуальна форма маркетингових комунікацій (*Online Marketing Communications*)

Лексичний блок. Використання маркетингових технологій для роботи над проектом інтернет-компанії. Особливості форм інтернет-комунікацій. Побудова комунікативної схеми взаємодії. Заохочення користувачів професійно-орієнтованих сайтів. Закріплення навичок підготовки ділової документації, діловий етикет, культурологічний аспект. *Лексичні теми: A Website for a Clothing Company, Retailing and Merchandising, Online Marketing for the Website, Giving a Presentation.* **Граматичний блок.** Особливості функціонування артиклів. Емфатичне використання артикля. Безособові та невизначено-особові речення.

Тема 6. Цільова аудиторія Інтернет-продажу (*Target Audience in Online Selling*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум із визначення цільової аудиторії для використання інтернет-пропозицій. Вікова та гендерна диференціація цільової аудиторії. Розгалуженість за фаховою ознакою. Засоби впливу на цільову аудиторію. *Лексичні теми: Identifying Target Audience, Pros and Cons of Online Selling, Describing and Analyzing Graphs, Retailing Trends.* **Граматичний блок.** Засоби висловлення планів на майбутнє за використанням “*when, going to, if*”. Категорія майбутнього в сучасній англійській комунікації за фахом.

Тема 7. Підготовка спільного рекламного проекту (*Joint Advertising Project Preparation*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум опису спільного рекламного проекту. Етапи підготовки проекту. Формування групи фахівців. Визначення цілей та основних завдань успішної реалізації проекту. Особливості загальноєвропейської рекламної кампанії. Культурні розбіжності сприйняття рекламного продукту. *Лексичні теми: My Biggest Mistake, Continent Divides On the Box.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості перекладу артиклів: означений артикль *the*. Значення артикля. Семантичні особливості функціонування. Еквівалентні заміни для побудови іменникових конструкцій. Особливості передавання у перекладі артикля *the* за допомогою займенників. Види займенникових сполучень. Відповідність засобам іноземної мови.

Тема 8. Ринкові тактики та стратегії (*Market Tactics and Strategies*)

Лексичний блок. Мовленнєві засоби презентації ринкових стратегій із впровадження імпортованої продукції на вітчизняний ринок. Особливості світових ринків. Процес виходу на іноземні ринки. Приклади роботи фірм на міжнародному ринку. *Лексичні теми: Favourite Products, Bridging the National Markets, Case study: Valentino Chocolate.* **Граматичний блок.** Частиномовні засоби функціонування гіпотаксису у комерційній кореспонденції. Синтаксичні особливості складання рекламних листів, об'яв, анонсів виходу нових продуктів іноземного виробництва.

Тема 9. Фінансові послуги іноземних інституцій (*Foreign Institutional Financial Services*)

Лексичний блок. Функціональна лексика за інвестиційним профілем. Опис причин та умов капіталовкладень. Необхідність та доцільність капіталовкладень. Чинники ефективного інвестування. Види іноземних інституцій для надання фінансових послуг. Консультації фахівців. Особливості прийняття рішень щодо інвестування. Ліцензування інвестиційної діяльності. *Лексичні теми: Investment decisions, Investment benefits, Why invest?* **Граматичний блок.** Загальні закономірності співвідношення та відповідності граматичних форм і конструкцій української та англійської мов. Семантичні відповідності.

Тема 10. Перспективи капіталовкладень в Україні (*Ukrainian Investment Prospects*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум на позначення форм інвестиційної діяльності. Засоби аргументації для прийняття інвестиційних рішень. Формування інвестиційного портфеля. Державна підтримка іноземних інвесторів. Ліцензування для участі у тендері. Розгалуженість інвестиційної діяльності. Найбільш привабливі сектори економіки. *Лексичні теми: Pros and cons of Investing in the Stock Market, Investment Companies, Stocks versus Bonds.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості підготовки звіту про діяльність компанії на ринку. Використання безособових конструкцій. Деперсоналізація.

Розділ 2. Сучасні виклики управління персоналом (Personnel Management Current Challenges)

Тема 11. Етичні принципи ринкових відносин (*Ethical Principles of Marketing Relations*)

Лексичний блок. Лексичні засоби на позначення стимулювання продукції компаній-виробників. Регламентуючі принципи діяльності у бізнесовому середовищі. Особливості формування етичного кодексу поведінки. Норми поведінки у взаємодії із партнерами та споживачами товарів і послуг. *Лексичні теми: Walking Tall, High Ticket Fashion.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості перекладу іменників з ідентичними формами однини та множини.

Тема 12. Етичні норми ділової поведінки. Лідерство (*Ethical Norms of Business Behaviour. Leadership*)

Лексичний блок. Ділові конвенції поведінки в бізнесі та у суспільному житті. Спільне та індивідуальне в підході до корпоративної етики у міжкультурному середовищі. Форми лідерства. Нормування лідерської поведінки. Ознаки лідерського проявлення у колективі. Вплив на формування зв'язків на робочому місці. Типи впливу та регламентації поведінки. *Лексичні теми: Business Ethics, Values and Virtues, Moral Principles' Application.* **Граматичний блок.** Непряма мова. Особливості трансформації питальних речень у непрямій мові.

Тема 13. Етичні аспекти працевлаштування (*Employment Ethical Issues*)

Лексичний блок. Особливості галузевого працевлаштування. Підготовка до співбесіди. Технічні питання підготовки співбесіди. Питання для відбору кандидатів на посади для надання послуг, забезпечення виробничим продуктом, впровадження новітніх технологій. Суперечливі теми, які варто уникати. *Лексичні теми: Labour Market Ethics, New Ways to Work, Ideas for Employment.* **Граматичний блок.** Часові маркери у складнопідрядному реченні. Частиномовні особливості функціонування гіпотаксису. Прийменники у дієслівних словосполученнях. Особливості побудови дієслівних словосполучень.

Тема 14. Моральна відповідальність бізнесу (*Business Moral Responsibility*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум опису моральних принципів підприємницької діяльності. Регламентація поведінки у підприємницьких колах. Зображення соціальних ініціатив та благодійних проєктів. Суперечливі форми реклами благодійних проєктів. *Лексичні теми: Social Support Projects, Charity Foundations, Sponsorship and Educational Programs.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості функціонування гіпотаксису. Підрядне речення в якості обставини часу. Морфо-синтаксичні групи слів на позначення філософських термінів.

Тема 15. Діловий етикет спілкування (*Business Communication Etiquette*)

Лексичний блок. Мовленнєвий етикет спілкування. Особливості діалогу професійно-орієнтованого характеру. Лексичний мінімум ділових пропозицій, підтвердження інформації, виказування згоди та незгоди. Мовні моделі письмового звернення, ввічливості, вибачення. *Лексичні теми: Virtual Market Ethics, Bargaining, Negotiating a Sale.* **Граматичний блок.** Порядок прийменників у реченні. Емфатичні конструкції. Поняття про номінативні конструкції на позначення термінів. Особливості еквівалентних заміни при перекладі термінів.

Тема 16. Працевлаштування в іноземній компанії (*Foreign Company Employment*)

Лексичний блок. Опис особистих та професійних якостей майбутнього управлінця. Вимоги до стажування на підприємстві. Особливості професійної підготовки до практичного стажування на підприємстві. Перелік фахових питань

відповідності посаді. Особливості підвищення на підприємстві. Підготовка до стажування з метою підвищення кваліфікації. *Лексичні теми: Ideas about Careers, Personal Professional Qualities, Professional Internship Programs, Future Employment, Job Description.* **Граматичний блок.** Особливості використання форм пасивного залогу минулого часу. Випадки використання інверсії.

Тема 17. Особливості впровадження імпортованої продукції (*Imported Product Introduction Distinctions*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум адаптації імпортованої продукції до місцевих потреб. Подолання культурних розбіжностей покупця і продавця. Фонові знання зарубіжних ринків та потенційної цільової аудиторії. Лексичний мінімум проведення переговорів та презентацій з метою просування продукції на нові ринки. *Лексичні теми: Exotic Products, Adjusting to the Local Markets, International Free Samples.* **Граматичний блок.** Частиномовні засоби поради. Синтаксичні особливості оформлення митних документів. Кліше та сталі словосполучення.

Тема 18. Відповідність культурних норм (*Cultural Standards Correlations*)

Лексичний блок. Ділові конвенції поведінки в бізнесі та у суспільному житті. Спільне та індивідуальне в підході до корпоративної етики у міжкультурному середовищі. Культурні цінності. Відповідність сталим нормам поведінки із урахуванням культурних особливостей іноземних партнерів. *Лексичні теми: Business Ethics, Values and Virtues, Moral Principles' Application.* **Граматичний блок.** Непряма мова. Особливості трансформації маркерів часу питальних речень у непрякій мові.

Тема 19. Етика використання торгівельних стратегій (*Trade Strategies Application Ethics*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум опису моральних принципів торгівлі. Вибір форми проведення торгівельних операцій із урахуванням етичних компонентів взаємодії. Засоби втілення регламентації соціальних ініціатив та висвітлення благодійних проєктів. Відповідність благодійних проєктів етичним очікуванням суспільства. *Лексичні теми: Social Support Projects, Charity Foundations, Sponsorship and Educational Programs.* **Граматичний блок.** Підрядне речення в якості обставини часу. Морфо-синтаксичні групи слів на позначення філософських термінів.

Тема 20. Етичні аспекти співпраці з європейськими партнерами (*Ethical Aspects of European Partners Cooperation*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум опису європейської ділової спільноти, особливості саморегуляції, відбору партнерів для співпраці. Організації транспортного та адміністративного устрою сучасного міста. Підготовка фахівців для забезпечення функціонування сучасного міста. Опис порядку роботи та працевлаштування місцевих мешканців сучасної Європи. *Лексичні теми: Small Business in EU, Urbanization, Life Style, Public Companies and Small Businesses,*

Landmarks. Граматичний блок. Поняття про модальні дієслова *can, should, ought to*. Модальні дієслова в текстах за фахом: *must, may*.

Розділ 3. Комерційні перемови (*Commercial Talks*)

Тема 21. Підготовка до співробітництва (*Cooperation Preparation*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум підготовчої роботи до зустрічі іноземних партнерів на перемовах. Попередній етап. Добір та виокремлення релевантної комерційної інформації. Підготовка документації. Матеріали для спільного обговорення. Сучасні віртуальні форми комунікації. *Лексичні теми: Negotiation Planning, Making the Documentation Ready, Meeting the Counter Party.*

Граматичний блок. Морфо-синтаксичні особливості сталих словосполучень та кліше переговорного процесу. Відповідність обраних засобів комунікації встановленим цілям та поставленим завданням переговорів.

Тема 22. Співпраця із європейськими виробниками (*European Manufacturers Cooperation*)

Лексичний блок. Лексичні засоби зображення спільної діяльності європейських виробників. Особливості організації виробництва у країнах Євросоюзу. Пошуки ринків збуту за межами країн європейської спільноти. Різновиди контрактів для укладання з метою розширення спільного виробництва. Необхідність контролю якості на виробництві з метою відповідності загальноєвропейським стандартам. *Лексичні теми: Lacoste Project, Marks & Spencer Campaign.* **Граматичний блок.** Мовні моделі письмового звернення, ввічливості, вибачення. Частиномовні особливості укладання рекламного листа.

Тема 23. Підготовка презентації (*Presentation Preparation*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум підготовки презентації. Структурування змісту. Етапи підготовки презентації та вивчення цільової аудиторії. Перевірка ефективності презентації. Попередня підготовка відповідей на можливі питання. Маркетингова оцінка ринку з метою узагальнення результатів із подальшою презентацією. *Лексичні теми: Mini-Presentations, The Presentation of the New Service, Sizing Up The Market, Targeted Audience Evaluation.* **Граматичний блок.** Особливості функціонування означень у тексті презентації. Прикметники на позначення якостей інноваційних послуг.

Тема 24. Проведення перемовин з іноземними партнерами (*Foreign Partners Negotiations*)

Лексичний блок. Лексичні засоби, що відтворюють процес організації та проведення комерційних перемов. Особливості функціонування вербальних та невербальних засобів презентацій. Використання графічних засобів презентації інформації. Комунікативні стратегії. Реалізація комунікативних тактик взаємодії. Досягнення взаємовигідних рішень, уникнення конфліктів, запобігання технічним перешкодам. *Лексичні теми: Negotiations, Convincing Your Business Partners, Negotiate a Solution.* **Граматичний блок.** Складний додаток. Використання

інфінитивів в аргументативному дискурсі. Особливості побудови та аранжування аргументів.

Тема 25. Дискусійні стратегії (*Discourse Strategies*)

Лексичний блок. Лексичні засоби обґрунтування. Звернення до стратегічного планування на попередньому етапі планування виступів. Формування аргументованої позиції. Особливості побудови дискурсу успішної взаємодії з партнером. Вивчення культурологічних особливостей аргументації. Тактики посилення або пом'якшення тиску на ділових партнерів. Обґрунтування необхідності змін на виробництві. *Лексичні теми: Participating in Discussion, Choosing the Proper Store, Location for a New Factory.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості функціонування гіпотаксису. Морфологічні засоби аргументації.

Тема 26. Тактика успішної взаємодії (*Successful Cooperation Tactics*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум професійної дискусії. Планування та проведення робочих нарад з адміністративних, фінансових та виробничих питань. Успішність обґрунтованої позиції під час участі у дискусії з виробничих питань. Засоби покращення виробничої взаємодії на підприємстві. Вміння досягати поступок. Управління конфліктами під час усно мовного фахового спілкування. *Лексичні теми: Successful Meeting, Raising Funds, Improve the Ways of Working Together.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості функціонування гіпотаксису. Синтаксичні засоби аргументації.

Тема 27. Спільне культурне дозвілля (*Joint Leisure Time Activities*)

Лексичний блок. Планування спільних корпоративних заходів. Особливості бюджетного планування з метою оптимізації витрат. Відповідність форм спільного дозвілля корпоративним цінностям компанії. Спілкування із іноземними партнерами під час міжнародних та національних свят. Досягнення спільних домовленостей з метою планування вільного часу та відповідності культурним нормам спільного дозвілля. *Лексичні теми: Leisure Time Activities, The Holidays Abroad, Festive Time, Season Holidays.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості функціонування гіпотаксису. Часові маркери у складносурядному реченні. Прийменники у дієслівних словосполученнях.

Тема 28. Планування вільного часу іноземного партнера (*Foreign Partner Free Time Planning*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум опису особливостей планування часу, визначення довготермінових перспектив культурної співпраці. Короткочасні плани. Виявлення короткочасних перспектив та шляхів реалізації поставлених завдань. Довгочасні плани. Виокремлення пріоритетів. З'ясування необхідності виявлення довготермінових пріоритетів. *Лексичні теми: The Day Off, Lifetime Holiday, Planning a Holiday.* **Граматичний блок.** Особливості вживання прийменників з дієсловами. Можливі синтаксичні зміни внаслідок використання

прийменників у дієслівних словосполученнях. Часові маркери у простому реченні.

Тема 29. Знайомство іноземних партнерів з Україною (*Foreign Partners' Ukraine Exploration*)

Лексичний блок. Організація подорожі Україною, регіональні особливості та найбільш привабливі туристичні місця країни. Особливості планування подорожей країною. Необхідність організації подорожей із врахуванням візової політики. Нові маршрути. Напрями екологічного туризму. Ознайомлення із великими містами країни. Вивчення традицій спілкування під час відвідання нових місць. Нестандартні маршрути та особливості планування індивідуальних турів. *Лексичні теми: The Best Trip Around the Country, New Tourist Destinations, Traveling around Ukraine.* **Граматичний блок.** Особливості дієслова. Перехідні/неперехідні дієслова *Transitive/intransitive verbs*.

Тема 30. Презентація для іноземних партнерів (*Presentation for Foreign Partners*)

Лексичний блок. Мовленнєві засоби презентації ринкових стратегій із впровадження імпортованої продукції на вітчизняний ринок. Етапи підготовки презентації. Добір матеріалу. Методи перевірки розуміння аудиторії. Тактики впливу на аудиторію. Засоби підвищення інтерактивності аудиторії. Забезпечення технічних засобів повноцінної презентації. Роздруковані наочні засоби репрезентації комерційної інформації. Вивчення практичного досвіду успішної діяльності компаній. *Лексичні теми: Favourite Products, Bridging the National Markets, Case study: Valentino Chocolate.* **Граматичний блок.** Частиномовні та синтаксичні засоби складання рекламних листів, об'яв, анонсів виходу нових продуктів іноземного виробництва.

Розділ 4. Корпоративна культура (*Corporate Culture*)

Тема 31. Загальні принципи формування корпоративної культури (*General Principles of Corporate Culture Formation*)

Лексичний блок. Корпоративна культура – переваги і недоліки. Особливості формування корпоративної культури. Національні чинники формування корпоративної культури. Корпоративні засади єдності персоналу. Приклади роботи фірм зі сталою корпоративною культурою на міжнародному ринку. Чинники успішного командного устрою транснаціональних корпорацій. *Лексичні теми: Corporate culture, Personal Company Fit, Corporate Culture Match.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості функціонування гіпотаксису. Підрядне речення в якості означення. Морфологічні особливості дієслівних словосполучень.

Тема 32. Створення культури спільного підприємства (*Joint Venture Culture Creation*)

Лексичний блок. Культурологічний аспект формування ділової культури. Робота у закордонній філії. Виникнення певних рамок та обмежень в іншокультурному середовищі. Комерційна діяльність у багатонаціональному вимірі. Особливості поєднання підприємств. Частка іноземної культури на тлі загального устрою фірми. *Лексичні теми: International Managerial Project, Planning Corporate Entertaining, Overseas Assignments.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості функціонування гіпотаксису. Підрядне речення в якості обставини місця. Морфологічні особливості іменникових словосполучень.

Тема 33. Підвищення ефективності праці на підприємстві (*Corporate Incentive Scheme Structure*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум планування спільної діяльності з метою оцінки досягнень. Фахове самовдосконалення. Матриця оцінки досягнень персоналу. Заохочення професійного росту співробітників. Підвищення кваліфікація з метою фахового росту співробітника. Програми стажувань на підприємствах. Шкала стимулювань та заохочень працівників. *Лексичні теми: My Career Plan, Self-Assessment, Incentive Scheme Check.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості функціонування гіпотаксису. Узгодження часів у складнопідрядному реченні. Типи підрядних речень: причини, порівняння.

Тема 34. Гендерні особливості розподілу трудових ресурсів (*Labour Market Gender Aspect*)

Лексичний блок. Лексичні засоби відтворення питань, пов'язаних із специфікою розподілу трудових ресурсів. Зображення професійної зайнятості жінок та чоловіків в окремих галузях економіки. Статистичний аналіз гендерного розподілу трудових ресурсів. Відмінності ділової активності. Особливості нарахування заробітної платні та отримання нових призначень на роботі за гендерними ознаками. *Лексичні теми: Gender Issues in Redundancies Planning, Male and Female Ratio, Successful Women in Business.* **Граматичний блок.** Частиномовні особливості функціонування гіпотаксису. Структура полісемантичних утворень. Кліше та сталі словосполучення.

Тема 35. Зміцнення командних зв'язків (*Team Building*)

Лексичний блок. Лексичні засоби опису діяльності зі зміцнення командного духу, налагодження підтримки у робочому колективі. Шляхи формування єдиного колективу підприємства. Заохочення фахової підтримки та запобігання негативного впливу у внутрішньому колі окремих груп. Створення груп за інтересами. Управління кадровим потенціалом підприємства. *Лексичні теми: Team Building Support, Conflict Solution, Socialising, Planning a Team Strengthening Event.* **Граматичний блок.** Аргументація: засоби висловлення підтримки. Особливості оформлення додатків у поширеному простому реченні. Частиномовні особливості.

Тема 36. Управління новими проектами (*New Project Management*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум опису особливостей управління новими проектами. Створення умов ефективності нового проекту. Делегування повноважень та розподіл обов'язків. Організація колективної взаємодії та відповідальності. Особливості створення галузевих нових проектів. Засоби оцінки проекту. Експертні висновки з метою покращення діяльності проектних менеджерів. *Лексичні теми: Startups, Developing a New Industry, Starting a New Company, Starting a New Business.* **Граматичний блок.** Словотворча парадигма інноваційних термінів.

Тема 37. Форми власності підприємств (*Company Property Types*)

Лексичний блок. Лексичний мінімум номінації форм власності підприємств. Класифікація за кількістю власників. Шляхи розподілу матеріальної відповідальності у комерційній діяльності. Категорії власників. Інтеграція та обмеження фінансових внесків власників. Деталізація опису компаній з обмеженою відповідальністю. Можливість отримання інвестицій. Купівля-продаж частки майна компаній. *Лексичні теми: Talking about Companies, Types of property, Company Types.* **Граматичний блок.** Підрядне речення в якості обставини засобу дії.

Тема 38. Рекламні компанії у засобах масової інформації (*Advertising Campaigns*)

Лексичний блок. Вивчення особливостей рекламних компаній, формування іміджу підприємства, його послуг та продукції за використанням друкованих та електронних медіа. Особливості рекламних комунікацій. Загальний світовий досвід зміни рекламних номінацій. Залучення відомих осіб у рекламних цілях. Формування позитивного іміджу підприємства або особи засобами масової комунікації. *Лексичні теми: Advertising, Types of Advertising, Interpreting Marketing Information, Retailing and Merchandising Outlook.* **Граматичний блок.** Особливості використання видо-часових форм пасивного залогу у фахових текстах. Емфатичне використання артиклю у термінологічних словосполученнях.

Тема 39. Формування іміджу підприємства (*Company Image Formation*)

Лексичний блок. Закріплення лексики презентацій, інтерв'ю з партнерами, представниками бізнес-спільноти. Особливості формування і презентації позитивного іміджу підприємства. Форми непрямой реклами. Висвітлення спонсорської діяльності та добродійних заходів підприємства. Підтримка соціально вагомих ініціатив ділової спільноти. Засоби впливу на потенційних партнерів. *Лексичні теми: Overcoming the Cultural Difference, Business Conference, Presentation.* **Граматичний блок.** Випадки використання заміників іменника. Вказівна функція означеного артиклю; вживання артиклю перед іменником.

Тема 40. Управління у стресових умовах (*Stress Management*)

Лексичний блок. Опис особливостей адміністрації та керування у стресових умовах. Визначення витоків напруженості на підприємстві. Необхідність врахування стресових чинників в процесі управління кадровим потенціалом підприємства. Вагомість своєчасного прийняття рішень в стресових умовах. Важелі зниження стресового навантаження працівників. Створення рекреаційних умов на підприємстві. *Лексичні теми: The Authority on Stress Management, Redundancies, Case study: Genova Vending Machines.* **Граматичний блок.** Форми та конструкції на позначення суб'єкта/об'єкта дії, характеристику дії, необхідність, бажаність, можливість, лексико-сміслові зв'язки.

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви розділів і тем	Кількість годин							
	денна форма				Заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	лаб	с.р.		л	лаб	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Розділ 1. Стратегії прийняття рішень в менеджменті (Decision Taking Strategies in Management)								
Тема 1. Операційний менеджмент (<i>Operational Management</i>)	8		2	6	12		2	10
Тема 2. Стратегії прийняття рішень (<i>Decision Taking Strategies</i>)	8		2	6	10			10
Тема 3. Діловий виступ перед партнерами (<i>Business Presentation to the Partners</i>)	8		2	6	10		2	8
Тема 4. Світовий маркетинговий простір (<i>Global Marketing</i>)	8		2	6	10			10
Тема 5. Віртуальна форма маркетингових комунікацій (<i>Online Marketing</i>)	10		4	6	10		2	8

<i>Communications)</i>							
Тема 6. Цільова аудиторія Інтернет-продажу (<i>Target Audience in Online Selling</i>)	10		4	6	8		8
Тема 7. Підготовка спільного рекламного проекту (<i>Joint Advertising Project Preparation</i>)	10		4	6	8		8
Тема 8. Ринкові тактики та стратегії (<i>Market Tactics and Strategies</i>)	10		4	6	12	2	10
Тема 9. Фінансові послуги іноземних інституцій (<i>Foreign Institutional Financial Services</i>)	10		4	6	10		10
Тема 10. Перспективи капіталовкладень в Україні (<i>Ukrainian Investment Prospects</i>)	8		2	6	8		8
Разом за змістовим розділом 1	90		30	60	98	8	90
Розділ 2. Сучасні виклики управління персоналом (Personnel Management Current Challenges)							
Тема 11. Етичні принципи ринкових відносин (<i>Ethical Principles of Marketing Relations</i>)	10		4	6	8		8
Тема 12. Етичні норми ділової поведінки. Лідерство (<i>Ethical</i>	10		4	6	8		8

<i>Norms of Business Behaviour. Leadership)</i>							
Тема 13. Етичні аспекти працевлаштування (<i>Employment Ethical Issues</i>)	10		4	6	8		8
Тема 14. Моральна відповідальність бізнесу (<i>Business Moral Responsibility</i>)	10		4	6	8		8
Тема 15. Діловий етикет спілкування (<i>Business Communication Etiquette</i>)	8		2	6	8		8
Тема 16. Працевлаштування в іноземній компанії (<i>Foreign Company Employment</i>)	10		4	6	8		8
Тема 17. Особливості впровадження імпортованої продукції (<i>Imported Product Introduction Distinctions</i>)	10		4	6	10	2	8
Тема 18. Відповідність культурних норм (<i>Cultural Standards Correlations</i>)	10		4	6	8		8
Тема 19. Етика використання торгівельних стратегій (<i>Trade Strategies</i>)	8		4	4	10		10

<i>Application Ethics)</i>							
Тема 20. Етичні аспекти співпраці з європейськими партнерами (<i>Ethical Aspects of European Partners Cooperation</i>)	8		4	4	8		8
Разом за змістовим розділом 2	94		38	56	90		88
Розділ 3. Комерційні перемови (<i>Commercial Talks</i>)							
Тема 21. Підготовка до співробітництва (<i>Cooperation Preparation</i>)	10		4	6	8		8
Тема 22. Співпраця із європейськими виробниками (<i>European Manufacturers Cooperation</i>)	10		4	6	8		8
Тема 23. Підготовка презентації (<i>Presentation Preparation</i>)	10		4	6	8		8
Тема 24. Проведення перемовин з іноземними партнерами (<i>Foreign Partners Negotiations</i>)	10		4	6	8		8
Тема 25. Дискусійні стратегії (<i>Discourse Strategies</i>)	10		4	6	10	2	8
Тема 26. Тактика успішної взаємодії (<i>Successful</i>	10		4	6	8		8

<i>Cooperation Tactics)</i>								
Тема 27. Спільне культурне дозвілля (<i>Joint Leisure Time Activities</i>)	10		4	6	10		2	8
Тема 28. Планування вільного часу іноземного партнера (<i>Foreign Partner Free Time Planning</i>)	10		4	6	8			8
Тема 29. Знайомство іноземних партнерів з Україною (<i>Foreign Partners' Ukraine Exploration</i>)	10		4	6	8			8
Тема 30. Презентація для іноземних партнерів (<i>Presentation for Foreign Partners</i>)	10		4	6	12		2	10
Разом за змістовим розділом 3	100		40	60	88		6	82

Назви змістових розділів і тем	Кількість годин							
	денна форма				Заочна форма			
	усього го	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	лаб	інд с.р.		л	лаб	інд с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Розділ 4. Корпоративна культура (<i>Corporate Culture</i>)								
Тема 31. Загальні принципи формування корпоративної культури (<i>General</i>	8		2	6	10		2	8

<i>Principles of Corporate Culture Formation)</i>							
Тема 32. Створення культури спільного підприємства (<i>Joint Venture Culture Creation</i>)	8		2	6	8		8
Тема 33. Підвищення ефективності праці на підприємстві (<i>Corporate Incentive Scheme Structure</i>)	10		4	6	10	2	8
Тема 34. Гендерні особливості розподілу трудових ресурсів (<i>Labour Market Gender Aspect</i>)	8		2	6	8		8
Тема 35. Зміцнення командних зв'язків (<i>Team Building</i>)	8		2	6	12	2	10
Тема 36. Управління новими проектами (<i>New Project Management</i>)	8		2	6	8		8
Тема 37. Форми власності підприємств (<i>Company Property Types</i>)	8		2	6	10	2	8
Тема 38. Рекламні компанії у засобах масової інформації (<i>Advertising Campaigns</i>)	10		4	6	8		8
Тема 39. Формування іміджу	8		2	6	10	2	8

підприємства (<i>Company Image Formation</i>)							
Тема 40. Управління у стресових умовах (<i>Stress Management</i>)	8	2	6	8			8
Разом за змістовим розділом 4	84	24	60	92		10	82
Усього годин	360		132	228		26	334

5. ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		д/ф	з/ф
1.	Операційний менеджмент (<i>Operational Management</i>)	2	2
2.	Стратегії прийняття рішень (<i>Decision Taking Strategies</i>)	2	
3.	Діловий виступ перед партнерами (<i>Business Presentation to the Partners</i>)	2	2
4.	Світовий маркетинговий простір (<i>Global Marketing</i>)	2	
5.	Віртуальна форма маркетингових комунікацій (<i>Online Marketing Communications</i>)	4	2
6.	Цільова аудиторія Інтернет-продажу (<i>Target Audience in Online Selling</i>)	4	
7.	Підготовка спільного рекламного проекту (<i>Joint Advertising Project Preparation</i>)	4	
8.	Ринкові тактики та стратегії (<i>Market Tactics and Strategies</i>)	4	2
9.	Фінансові послуги іноземних інституцій (<i>Foreign Institutional Financial Services</i>)	4	
10.	Перспективи капіталовкладень в Україні (<i>Ukrainian Investment Prospects</i>)	2	
11.	Етичні принципи ринкових відносин (<i>Ethical Principles of Marketing Relations</i>)	4	
12.	Етичні норми ділової поведінки. Лідерство. (<i>Ethical Norms of Business Behaviour. Leadership</i>)	4	
13.	Етичні аспекти працевлаштування (<i>Employment Ethical Issues</i>)	4	
14.	Моральна відповідальність бізнесу (<i>Business Moral Responsibility</i>)	4	
15.	Діловий етикет спілкування (<i>Business Communication</i>)	2	

	<i>Etiquette)</i>		
16.	Працевлаштування в іноземній компанії (<i>Foreign Company Employment</i>)	4	
17.	Особливості впровадження імпортованої продукції (<i>Imported Product Introduction Distinctions</i>)	4	2
18.	Відповідність культурних норм (<i>Cultural Standards Correlations</i>)	4	
19.	Етика використання торгівельних стратегій (<i>Trade Strategies Application Ethics</i>)	4	
20.	Етичні аспекти співпраці з європейськими партнерами (<i>Ethical Aspects of European Partners Cooperation</i>)	4	
21.	Підготовка до співробітництва (<i>Cooperation Preparation</i>)	4	
22.	Співпраця із європейськими виробниками (<i>European Manufacturers Cooperation</i>)	4	
23.	Підготовка презентації (<i>Presentation Preparation</i>)	4	
24.	Проведення перемовин з іноземними партнерами (<i>Foreign Partners Negotiations</i>)	4	
25.	Дискусійні стратегії (<i>Discourse Strategies</i>)	4	2
26.	Тактика успішної взаємодії (<i>Successful Cooperation Tactics</i>)	4	
27.	Спільне культурне дозвілля (<i>Joint Leisure Time Activities</i>)	4	2
28.	Планування вільного часу іноземного партнера (<i>Foreign Partner Free Time Planning</i>)	4	
29.	Знайомство іноземних партнерів з Україною (<i>Foreign Partners' Ukraine Exploration</i>)	4	
30.	Презентація для іноземних партнерів (<i>Presentation for Foreign Partners</i>)	4	2
31.	Загальні принципи формування корпоративної культури (<i>General Principles of Corporate Culture Formation</i>)	2	2
32.	Створення культури спільного підприємства (<i>Joint Venture Culture Creation</i>)	2	
33.	Підвищення ефективності праці на підприємстві (<i>Corporate Incentive Scheme Structure</i>)	4	2
34.	Гендерні особливості розподілу трудових ресурсів (<i>Labour Market Gender Aspect</i>)	2	
35.	Зміцнення командних зв'язків (<i>Team Building</i>)	2	2
36.	Управління новими проектами (<i>New Project Management</i>)	2	
37.	Форми власності підприємств (<i>Company Property Types</i>)	2	2

38.	Рекламні компанії у засобах масової інформації (<i>Advertising Campaigns</i>)	4	
39.	Формування іміджу підприємства (<i>Company Image Formation</i>)	2	8
40.	Управління у стресових умовах (<i>Stress Management</i>)	2	
	Разом	132	26

6. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		д/ф	з/ф
1.	Операційний менеджмент (<i>Operational Management</i>)	6	10
2.	Стратегії прийняття рішень (<i>Decision Taking Strategies</i>)	6	10
3.	Діловий виступ перед азійськими партнерами (<i>Business Presentation to the Partners</i>)	6	8
4.	Світовий маркетинговий простір (<i>Global Marketing</i>)	6	10
5.	Віртуальна форма маркетингових комунікацій (<i>Online Marketing Communications</i>)	6	8
6.	Цільова аудиторія Інтернет-продажу (<i>Target Audience in Online Selling</i>)	6	8
7.	Підготовка спільного рекламного проекту (<i>Joint Advertising Project Preparation</i>)	6	8
8.	Ринкові тактики та стратегії (<i>Market Tactics and Strategies</i>)	6	10
9.	Фінансові послуги іноземних інституцій (<i>Foreign Institutional Financial Services</i>)	6	10
10.	Перспективи капіталовкладень в Україні (<i>Ukrainian Investment Prospects</i>)	6	8
11.	Етичні принципи ринкових відносин (<i>Ethical Principles of Marketing Relations</i>)	6	8
12.	Етичні норми ділової поведінки. Лідерство (<i>Ethical Norms of Business Behaviour. Leadership</i>)	6	8
13.	Етичні аспекти працевлаштування (<i>Employment Ethical Issues</i>)	6	8
14.	Моральна відповідальність бізнесу (<i>Business Moral Responsibility</i>)	6	8
15.	Діловий етикет спілкування (<i>Business Communication Etiquette</i>)	6	8
16.	Працевлаштування в іноземній компанії (<i>Foreign Company Employment</i>)	6	8
17.	Особливості впровадження імпортованої продукції (<i>Imported Product Introduction</i>)	6	8

	<i>Distinctions)</i>		
18.	Відповідність культурних норм (<i>Cultural Standards Correlations</i>)	6	8
19.	Етика використання торгівельних стратегій (<i>Trade Strategies Application Ethics</i>)	4	8
20.	Етичні аспекти співпраці з європейськими партнерами (<i>Ethical Aspects of European Partners Cooperation</i>)	4	8
21.	Підготовка до співробітництва (<i>Cooperation Preparation</i>)	6	8
22.	Співпраця із європейськими виробниками (<i>European Manufacturers Cooperation</i>)	6	8
23.	Підготовка презентації (<i>Presentation Preparation</i>)	6	8
24.	Проведення перемовин з іноземними партнерами (<i>Foreign Partners Negotiations</i>)	6	8
25.	Дискусійні стратегії (<i>Discourse Strategies</i>)	6	8
26.	Тактика успішної взаємодії (<i>Successful Cooperation Tactics</i>)	6	8
27.	Спільне культурне дозвілля (<i>Joint Leisure Time Activities</i>)	6	8
28.	Планування вільного часу іноземного партнера (<i>Foreign Partner Free Time Planning</i>)	6	8
29.	Знайомство іноземних партнерів з Україною (<i>Foreign Partners' Ukraine Exploration</i>)	6	8
30.	Презентація для іноземних партнерів (<i>Presentation for Foreign Partners</i>)	6	10
31.	Загальні принципи формування корпоративної культури (<i>General Principles of Corporate Culture Formation</i>)	6	8
32.	Створення культури спільного підприємства (<i>Joint Venture Culture Creation</i>)	6	8
33.	Підвищення ефективності праці на підприємстві (<i>Corporate Incentive Scheme Structure</i>)	6	8
34.	Гендерні особливості розподілу трудових ресурсів (<i>Labour Market Gender Aspect</i>)	6	8
35.	Зміцнення командних зв'язків (<i>Team Building</i>)	6	10
36.	Управління новими проектами (<i>New Project Management</i>)	6	8
37.	Форми власності підприємств (<i>Company Property Types</i>)	6	8
38.	Рекламні компанії у засобах масової інформації (<i>Advertising Campaigns</i>)	6	8
39.	Формування іміджу підприємства (<i>Company Image Formation</i>)	6	8

40.	Управління у стресових умовах (<i>Stress Management</i>)	6	8
	Разом	228	334

7. Види контролю і система накопичення балів

Систему контролю складають індивідуальні та фронтальні форми роботи, а саме усне опитування (співбесіда та фаховий полілог), письмові контрольні, електронні презентації, залік. За термінами проведення передбачено поточний та підсумковий контроль.

Система накопичення балів 5 семестр

№	Вид контрольного заходу/кількість контрольних заходів/кількість балів	Кількість контрольних заходів	Кількість балів за 1 захід	Усього балів
1	Виконання різних типів вправ та завдань на практичних заняттях в межах вивчення матеріалу курсу: <ul style="list-style-type: none"> • непідготовлене діалогічне мовлення, • усні та писемні доповіді, • читання, • аудіювання, • реферування, • складання типових договорів та комерційних листів. 	7	6	42
2	Самостійне проходження тесту за матеріалом розділу 1 у системі <i>Moodle</i>	4	2	8
3	Самостійне проходження тесту за матеріалом розділу 2 у системі <i>Moodle</i>	5	2	10
4	Контрольне тестування за вивченим матеріалом (проводиться по завершенню вивчення курсу в електронному та письмовому вигляді)	1	20	40
	Підготовка презентацій або участь в науковій конференції з публікацією результатів дослідження англійською мовою		20	
Усього		17		100

6 семестр

№	Вид контрольного заходу/кількість контрольних заходів/кількість балів	Кількість контрольних заходів	Кількість балів за 1 захід	Усього балів
1	Виконання різних типів вправ та завдань на практичних заняттях в межах вивчення матеріалу курсу: <ul style="list-style-type: none"> • непідготовлене діалогічне мовлення, • усні та писемні доповіді, 	7	6	42

	<ul style="list-style-type: none"> • читання, • аудіювання, • реферування, • складання типових договорів та комерційних листів. 			
2	Самостійне проходження тесту за матеріалом розділу 3 у системі <i>Moodle</i>	5	2	10
3	Самостійне проходження тесту за матеріалом розділу 4 у системі <i>Moodle</i>	4	2	8
4	Підсумковий контроль- залік Контрольне тестування за вивченим матеріалом (проводиться по завершенню вивчення курсу в електронному та письмовому вигляді) Підготовка презентацій або участь в науковій конференції з публікацією результатів дослідження англійською мовою	1	20	40
			20	
Усього		17		100

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ: НАЦІОНАЛЬНА ТА ECTS

ЗА ШКАЛОЮ ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		

8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Верховцова О. М. Методично-навчальний посібник з курсу ділової англійської мови для студентів факультету економіки та менеджменту: навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. Вінниця: Поділля, 2011. 346 с.

2. Громова Н. М., Деева Т. М. Ваш зарубежный партнер (переписка, документация, контракты). Москва: Либроком, 2015. 288 с.
3. Кинг Ф. У. Коммерческая корреспонденция на английском языке: Курс для изучающих английский язык как иностранный: учеб. пособие. Москва: ООО «Издательство АСТ», 2014. 301 с.
4. Костикова І. І. Англійська мова в економіці, маркетингу, менеджменті: навчальний посібник. Вінниця: Поділля, 2003. 364 с.
5. Лук'янова Н. А. Настільна книга бізнесмена. Київ: Преском, 2015. 570 с.
6. Ashley A. Handbook of Correspondence. London: Oxford University Press, 2016. 208p.
7. Cotton D., Kent S., Falvy D. Market Leader. Pre-Intermediate English business course book. New edition. London: Longman, 2011. 288 p.
8. Cotton D., Robbins S. Business class. – 9th ed. London: Longman, 2011. 184 p.
9. Douglas D.J. Sales Management: concepts and cases. London: John Willy and Sons, Inc., 2015. 682p.
10. Gatzler E. Contemporary Leadership Theories. London, New York: Routledge, 2016. 508 p.

Додаткова:

1. Антонюк Н. М., Краснолуцький К. К. Міжнародні організації. Читанка. Теми для розвитку мовлення та підготовки до тестів, міжнародних іспитів: навчальний посібник (англійською та українською мовами). Англomовні країни та Україна, Книга 2. Вінниця: Нова книга, 2015. 240с.
2. Черноватий Л. М., Карабан В. І., Пенькова І. О., Ярошук І. П. Переклад англomовної економічної літератури. Економіка США. Загальні принципи: навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. Вінниця: Нова книга, 2015. 496с.
3. Baugh S., Fryar M., Thomas D. Handbook for Business Writing. New York: Contemporary Publishing Company, 2016. 302p.
4. Geffner C., Andrea B. Business English: a complete guide to developing an effective business writing style. – 7th ed. London: Barron's Publishing Company, 2016. 351p.
5. Gross A. C., Banting P. M., Meredith L. N. Business Marketing. London: Houghton Mifflin Company, 2015. 763p.
6. Lamb S. E. How to write it. A complete guide to everything you will ever write. New York: Ten Speed Press, 2014. 488 p.
7. McCarthy E. J., Perreault Jr. W. D. Basic Marketing. New York: IRWIN, 2015. 734 p.
8. Wayne R. M., Sharplin A. D. Supervision. New York: Random House Business Division, 2015. 346 p.
9. Tullis G., Trappe T. New Insights into Business. London: Longman, 2016. 302 p.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Brand Management. URL: <http://www.5english.com> (дата звернення: 15.08.2018).
2. Case studies. URL: http://www.forbes.com/case_management/industrystudies (дата звернення: 17.08.2018).
3. Corporate Culture. URL: www.financialcenter.com (дата звернення: 20.08.2018).
4. E-consultancy – achieve digital excellence. URL: <https://econsultancy.com> (дата звернення: 10.05.2018).
5. Felix, R., Rauschnabel, P.A.; Hinsch, C. Elements of Strategic Social Media Marketing: A Holistic Framework // Journal of Business Research, 2016. № 4 – P. 15 – 20. – URL: <https://tinyurl.com/hwmd7p3> (дата звернення: 06.05.2018).
6. Grammar: Negotiating Phrases. URL: <http://www.englishtips.com> (дата звернення: 15.06.2018).
7. Grammar: Relative Clauses, Inversion. URL: <http://www.testmagic.com> (дата звернення: 12.06.2018).
8. Human Resource Management. URL: <http://www.fluent-english.org> (дата звернення: 21.08.2018).
9. Language practice: Giving advice. URL: <http://www.englishlearner.com> (дата звернення: 15.07.2018).
10. Launching the Product. URL: <http://www.digitalpublishing.de/english/> (дата звернення: 14.06.2018).
11. Phrasal verbs (postpositions, prepositions). URL: <http://www.englishood.com> (дата звернення: 11.08.2018).
12. Role-play: Interview. URL: <http://www.workplace-english-training.com> (дата звернення: 17.05.2018).

Погоджено 

з навчальним відділом