

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

БАКАЛАВР

(освітній ступінь)

Кафедра мовної підготовки і комунікації

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Декан факультету БТФ

 /Володимир ГОЦ /

«19» вересня 2023 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ**

**Фахова іноземна мова, ОК 8**

(назва освітньої компоненти)

шифр	назва спеціальності, освітньої програми
075	Маркетинг



Розробник(и):

Світлана РУБЦОВА, доктор філософії, доцент

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, звання)

Наталія ДУБИНА., ст. викладач

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, звання)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри «МПК»

протокол № 1 від «31» серпня 2023 року

Завідувач кафедри

  
(підпис)

/Тетяна ПЕТРОВА /

Схвалено гарантом освітньої програми «Маркетинг»

Гарант ОП

  
(підпис)

/Світлана МАРЧЕНКО /

Розглянуто на засіданні науково-методичної комісії спеціальності  
протокол № 1 від «18» вересня 2023 року

**ВИТЯГ З РОБОЧОГО НАВЧАЛЬНОГО ПЛАНУ 2023-2024**

шифр	Назва спеціальності, освітньої програми	Форма навчання: <b>денна</b>										Форма контролю	Семестр	Відмітка про погодження заступником декана факультету	
		Кредитів на сем.	Обсяг годин						Кількість індивідуальних робіт						
			Всього	аудиторних			Сам. роб.	КП	КР	РГР	Конт. роб				
				Разом	Л	Лр									Пр
075	Маркетинг	3	90	30			30	60				1	залік	5	

шифр	Назва спеціальності, освітньої програми	Форма навчання: <b>заочна</b>										Форма контролю	Семестр	Відмітка про погодження заступником декана факультету	
		Кредитів на сем.	Обсяг годин						Кількість індивідуальних робіт						
			Всього	аудиторних			Сам. роб.	КП	КР	РГР	Конт. роб				
				Разом	Л	Лр									Пр
075	Маркетинг	3	90	16			16	74				1	залік	7	

## Мета та завдання освітньої компоненти

Метою дисципліни «Фахова іноземна мова (англійська)» є вдосконалення мовленнєвих компетентностей через підвищення рівня володіння англійською мовою для ефективної комунікації в професійному середовищі.

Основні завдання курсу: теоретична та практична підготовка майбутніх фахівців шляхом вдосконалення і подальшого розвитку знань, умінь і навичок з англійської мови за професійним призначенням (English for Professional Purposes), а саме:

- читання (оглядове, інформативне і аналітичне) та переклад оригінальної фахової літератури;
- формування фахового лексичного мінімуму;
- монологічного та діалогічного мовлення для складання усного самостійного повідомлення з фахової тематики та спілкування з фахових тем відповідно;
- аудіювання для розуміння професійно-орієнтованої інформації під час комунікації в професійному середовищі;
- використання граматичних норм і правил англійської мови.
- складання письмових повідомлень з фахових питань.

Електронне навчально-методичне забезпечення дисципліни розміщено на Освітньому сайті КНУБА (<https://org2.knuba.edu.ua/course/view.php?id=4240> ). Також програма містить основні положення щодо політики академічної доброчесності та політики відвідування аудиторних занять.

### Компетентності здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння освітньої компоненти

Код	Зміст компетентності
<b>Інтегральна компетентність</b>	
ІК	Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
<b>Загальні компетентності</b>	
ЗК 4	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
ЗК 9	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій
ЗК 10	Здатність спілкуватися іноземною мовою.
ЗК 12	Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК13	Здатність працювати в міжнародному контексті.
<b>Фахові компетентності</b>	
ФК 12	Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.
ФК 14	Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

**Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння освітньої компоненти**

Код	Програмні результати
ПР 10	Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта..
ПР 17	Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

**Програма дисципліни**

Денна форма навчання

Назва теми	Обсяг навч. занять (год)	
	Аудит	СРС
<b>Змістовний модуль 1. Market and Marketing</b>		
<b>Заняття № 1.</b> What economics is all about? Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Грамматика: Порядок слів в реченні. Говоріння: Types of economic systems	2	4
<b>Заняття № 2.</b> Types of markets Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Грамматика: Часові форми активного стану дієслова. Говоріння: Comparing market structures	2	4
<b>Заняття №3.</b> Marketing Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Грамматика: Часові форми активного стану дієслова. Говоріння: Importance of marketing to the society	2	4
<b>Заняття №4.</b> Demand and supply Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Грамматика: Пасивний стан дієслова.	2	4
<b>Заняття № 5.</b> Merchandising Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Грамматика: Пасивний стан дієслова.	2	4

<b>Заняття № 6.</b> Selling Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Граматика: Каузативні конструкції.	2	4
<b>Заняття № 7.</b> Services Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Граматика: Типи питань. Говоріння: Discussing importance of services.	2	4
<b>Усього за змістовним модулем 1</b>	14	28
<b>Змістовний модуль 2. Marketing of Consumer and Industrial Goods.</b>		
<b>Заняття № 8.</b> What is product. Characteristics of consumer goods Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Граматика: Пряма та непряма мова.	2	4
<b>Заняття № 9.</b> Industrial goods Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Граматика: Модальні дієслова.	2	4
<b>Заняття № 10.</b> Channels of distributions Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Граматика: Модальні дієслова.	2	4
<b>Усього за змістовним модулем 2</b>	6	12
<b>Змістовний модуль 3 Promotion</b>		
<b>Заняття № 11.</b> Sales promotion Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Граматика: Infinitive.	2	4
<b>Заняття № 12.</b> Advertising Лексика: Термінологічний мінімум за темою Граматика: Gerund. Письмо: Writing an advertisement	2	4
<b>Заняття № 13.</b> Personal selling. Лексика: Термінологічний мінімум за темою. Граматика: Participle.	2	4
<b>Заняття № 14.</b> Контрольна робота.	2	4
<b>Заняття № 15.</b> Захист індивідуальних робіт.	2	4
<b>Усього за змістовним модулем 3</b>	<b>10</b>	<b>20</b>
<b>Усього за навчальними модулями</b>	<b>30</b>	<b>60</b>

### Індивідуальне завдання

Індивідуальне завдання складається з перекладу тексту за фаховою тематикою, складання термінологічного словнику, постановки запитань до тексту (10), написання анотації. Відповідей на теоретичні запитання

### **Методи контролю та оцінювання знань**

Загальне оцінювання здійснюється через вимірювання результатів навчання у формі проміжного (модульного) та підсумкового контролю (залік, захист індивідуальної роботи тощо) відповідно до вимог зовнішньої та внутрішньої системи забезпечення якості вищої освіти.

### **Політика щодо академічної доброчесності**

Тексти індивідуальних завдань (в т.ч. у разі, коли вони виконуються у формі презентацій або в інших формах) можуть перевірятись на плагіат. Для цілей захисту індивідуального завдання оригінальність тексту має складати не менше 70%. Виключення становлять випадки зарахування публікацій Здобувачів у матеріалах наукових конференціях та інших наукових збірниках, які вже пройшли перевірку на плагіат.

Списування під час тестування та інших опитувань, які проводяться у письмовій формі, заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). У разі виявлення фактів списування з боку здобувача він отримує інше завдання. У разі повторного виявлення призначається додаткове заняття для проходження тестування.

### **Політика щодо відвідування**

Здобувач, який пропустив аудиторне заняття з поважних причин, має продемонструвати викладачу та надати до деканату факультету документ, який засвідчує ці причини.

За об'єктивних причин (хвороба, міжнародне стажування, наукова та науково-практична конференція (круглий стіл) тощо) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

### **Методи контролю**

Основні форми участі Здобувачів у навчальному процесі, що підлягають поточному контролю: виступ на практичних заняттях; доповнення, опонування до виступу; участь у дискусіях; аналіз першоджерел; письмові завдання (тестові, індивідуальні роботи у формі рефератів); та інші письмові роботи, оформлені відповідно до вимог. Кожна тема курсу, що винесена на практичні заняття, відпрацьовується Здобувачами у тій чи іншій формі, наведеній вище. Обов'язкова присутність на практичних заняттях, активність впродовж семестру, відвідування/відпрацювання усіх аудиторних занять, виконання інших видів робіт, передбачених навчальним планом з цієї дисципліни.

При оцінюванні рівня знань Здобувача аналізу підлягають:

- характеристики відповіді: цілісність, повнота, логічність, обґрунтованість, правильність;
- якість знань (ступінь засвоєння фактичного матеріалу): осмисленість, глибина, гнучкість, дієвість, системність, узагальненість, міцність;
- ступінь сформованості умінь поєднувати теорію і практику під час розгляду ситуацій, практичних завдань;

- рівень володіння мовленевими компетенціями та розумовими операціями: вміння аналізувати, синтезувати, порівнювати, абстрагувати, узагальнювати, робити висновки з проблем, що розглядаються;

- досвід творчої діяльності: уміння виявляти проблеми, розв'язувати їх, формувати гіпотези;

- самостійна робота: робота з навчально-методичною, науковою, допоміжною вітчизняною та зарубіжною літературою з питань, що розглядаються, уміння отримувати інформацію з різноманітних джерел (традиційних; спеціальних періодичних видань, ЗМІ, Internet тощо).

**Тестове опитування** може проводитись за одним або кількома змістовими модулями. В останньому випадку бали, які нараховуються Здобувачу за відповіді на тестові питання, поділяються між змістовими модулями.

**Індивідуальне завдання** підлягає захисту Здобувачом на заняттях, які призначаються додатково.

Також як виконання індивідуального завдання за рішенням викладача може бути зарахована участь Здобувача у міжнародній або всеукраїнській науково-практичній конференції з публікацією у матеріалах конференції тез виступу (доповіді) на одну з тем, дотичних до змісту дисципліни, або публікація статті на одну з таких тем в інших наукових виданнях.

Текст індивідуального завдання подається викладачу не пізніше, ніж за 2 тижні до початку залікової сесії. Викладач має право вимагати від Здобувача доопрацювання індивідуального завдання, якщо воно не відповідає встановленим вимогам.

Результати поточного контролю заносяться до журналу обліку роботи. Позитивна оцінка поточної успішності Здобувачів за відсутності пропущених та невідпрацьованих практичних занять та позитивні оцінки за індивідуальну роботу є підставою для допуску до підсумкової форми контролю. Бали за аудиторну роботу відпрацьовуються у разі пропусків.

**Підсумковий контроль** здійснюється під час проведення залікової сесії з урахуванням підсумків поточного та модульного контролю. Під час семестрового контролю враховуються результати здачі усіх видів навчальної роботи згідно зі структурою кредитів.

Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою.

#### **Розподіл балів для дисципліни з формою контролю залік**

Поточне оцінювання			Інд. робота	Залік	Сума балів
Змістові модулі					
1	2	3			
25	10	25	10	30	100

#### **Шкала оцінювання індивідуального завдання**

Оцінка за національною шкалою	Кількість балів	Критерії
<b>відмінно</b>	10	відмінне виконання у встановлений термін з оформленням належним чином, мовні і мовленеві помилки відсутні <b>дотримання норм доброчесності</b>

	9	відмінне виконання у встановлений термін з оформленням належним чином, допущено 1-2 неточності у викладені матеріалу, <b>дотримання норм доброчесності</b>
<b>добре</b>	8	виконання вище середнього рівня у встановлений термін з оформленням належним чином, з кількома помилками, <b>дотримання норм доброчесності</b>
	7	Виконання в цілому правильне у встановлений термін з оформленням належним чином, з певною кількістю помилок, <b>дотримання норм доброчесності</b>
<b>задовільно</b>	6	виконання з низьким рівнем адекватності ( в ряді випадків до 5 помилок різного характеру, порушено граматичні правила або мовленнєві норми) <b>дотримання норм доброчесності</b>

**Шкала оцінювання для залікових/екзаменаційних вимог за національною системою та ECTS**

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		Для екзамену, практики	Для заліку
90-100	A	Відмінно	Зараховано
82-89	B	Добре	
74-81	C	Задовільно	
64-73	D		
60-63	E		
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання	Не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	Не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Роз'яснення щодо оцінювання якості та повноти засвоєння теоретичного та/або практичного матеріалу представлено у наступній таблиці.

**Шкала оцінювання якості знань, умінь, навичок, що засвоєні студентом при проходженні курсу**

Оцінка	Кількість балів
<b>ВІДМІННО.</b> Засвоєння теоретичного/практичного матеріалу в повному обсязі з незначною кількістю (1-2) несуттєвих помилок (вищий рівень)	90-100
<b>ДУЖЕ ДОБРЕ.</b> Засвоєння теоретичного/практичного матеріалу майже в повному обсязі/ зі значною кількістю несуттєвих помилок (3-4) (вище середнього рівня)	82-89
<b>ДОБРЕ.</b> Засвоєння теоретичного/практичного матеріалу в неповному обсязі/ незначна кількість (1-2) суттєвих помилок (середній рівень)	74-81
<b>ЗАДОВІЛЬНО.</b> Засвоєння теоретичного/практичного матеріалу в неповному обсязі/ значна кількість (3-5) суттєвих помилок/недоліків (нижче середнього рівня)	60-73
<b>НЕЗАДОВІЛЬНО.</b> Засвоєння теоретичного/практичного матеріалу є	0-59



недостатнім і не задовольняє мінімальні вимоги за результатами навчання. З можливістю повторного складання модулю (низький рівень)	
---	--

### **Орієнтовна тематика/зміст модульної контрольної роботи:**

Модульна контрольна робота складається з двох частин:

#### 1. Reading

#### 2. Use of English

До частини “Reading” запропоновані завдання 2 форм

1)Завдання на встановлення відповідності. ( Запропоновано підібрати заголовки до текстів або частин текстів із наданих варіантів)

2)Завдання з вибором однієї правильної відповіді. ( Завдання має основу, запитання та чотири варіанти відповіді, з яких лише один є правильним)

До частини “ Use of English” запропоновано завдання на заповнення пропусків у тексті. ( У завданні необхідно доповнити пропуски словами або словосполученнями із наданих варіантів)

### **Вимоги до заліку**

Залік з ділової іноземної мови студенти складають за підсумками поточного контролю успішного виконання:

- усіх ключових навчальних завдань у межах теми змістовних модулів
- завдань для самостійної роботи
- індивідуальної роботи
- завдань модульного контролю.
- умов академічної доброчесності.

### **Умови допуску до підсумкового контролю**

Здобувачу, який має підсумкову оцінку за дисципліну від 35 до 59 балів, призначається додаткова залікова сесія. В цьому разі він повинен виконати додаткові завдання, визначені викладачем.

Здобувач, який не виконав вимог робочої програми по змістових модулях, не допускається до складання підсумкового контролю. В цьому разі він повинен виконати визначене викладачем додаткове завдання по змісту відповідних змістових модулів в період між основною та додатковою сесіями.

Здобувач має право на опротестування результатів контролю (апеляцію). Правила подання та розгляду апеляції визначені внутрішніми документами КНУБА, які розміщені на сайті КНУБА та зміст яких доводиться Здобувачам до початку вивчення дисципліни.

## Методичне забезпечення дисципліни

### Основна література:

1. Essentials of Marketing / Manmohan Joshi - Manmohan Joshi @ Ventus Publishing ApS, 2012
2. Cambridge BEC Preliminary An examination preparation course Updated for the revised exam. /Ian Wood, Anne Williams Pass – Summertown Publishing, 2009.
3. Cambridge BEC Preliminary Self-Study Practice Tests /Anne Williams, Louise Pile Pass – Summertown Publishing.
4. Principles of Marketing / Dr. Maria Gomez Albrecht, University of Texas Dallas / Dr. Mark Green, Simpson College / Linda Hofman, Ivy Tech Community College – OpenStax, 2023
5. Intermediate Market Leader Business English Flexi Course Book 1 with DVD Multi-Rom and Audio CD / David Cotton, David Falvey, Simon Kent, John Rogers — FT Publishing, Pearson-3<sup>rd</sup> Edition
6. О. В. Паніна Business English for the Future Professionals: навч. посібник. – К.: КНУБА, 2021.
7. Й. Ю. Кунатенко Англійська мова: Навч. посібник. -К.: КНЕУ, 2000. 392 с.
8. Total Business, Student's Book / Rolf Cook and Mara Pedretti with Helen Stephenson – Summertown Publishing

### Додаткова література:

1. Use of English B2 for all exams / E. Moutsou -mmpublications
2. Cambridge Advanced grammar in Use / Martin Hewings – Cambridge University Press -2<sup>nd</sup> ed. – 2009.
3. Навчальний посібник « English for Civil Engineering students» Англійська мова для студентів 1-го і 2-го курсів спеціальностей за напрямом «Будівництво» К. КНУБА 2015, заг- 7,3 авт-1,03  
Т. І. Петрова, Є.І Щукіна, О. В. Паніна, Н.В , Н. А. Дубина, Н.В. Лобатенко, В.М. Повар, Г. Г. Михайленко, Т.В. Лисіна, Л. В. Полторак

### Електронні ресурси:

1. <https://learnenglish.britishcouncil.org/skills/writing/b2-writing/advert>
2. <https://literacyideas.com/how-to-write-advertisements/>
3. [https://oms.bdu.ac.in/ec/admin/contents/175\\_P16MBA4EM4\\_2020051909561946.pdf](https://oms.bdu.ac.in/ec/admin/contents/175_P16MBA4EM4_2020051909561946.pdf)
4. <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/support/programs/cfa/prerequisite-economics-material-demand-and-supply-analysis-intro.pdf>
5. <https://kanchiuniv.ac.in/coursematerials/T5MMIservicesmarketing.pdf>
6. [https://www.researchgate.net/publication/332250940\\_Service\\_marketing\\_and\\_quality\\_strategies](https://www.researchgate.net/publication/332250940_Service_marketing_and_quality_strategies)

б.Електронне навчально-методичне забезпечення дисципліни розміщено на Освітньому сайті КНУБА (<https://org2.knuba.edu.ua/course/view.php?id=4240>).