

ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ «УНІВЕРСИТЕТ КОРОЛЯ ДАНИЛА»

Циклова комісія загальноосвітніх предметів
та дисциплін загальної підготовки



ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор Фахового коледжу
ЗВО «Університет Короля Данила»
Володимир ЯСЛИК

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ІНОЗЕМНА МОВА ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ»

Галузь знань: **07** Управління та адміністрування

Спеціальність: **075** Маркетинг

Освітньо-професійна програма: «Маркетинг»

Освітньо-професійний ступінь – *фаховий молодший бакалавр.*

Статус дисципліни – *обов'язкова*

Мова викладання, навчання та оцінювання – *англійська.*

Розробник:

Зубрицький Р. Я. – викладач циклової комісії загальноосвітніх предметів та дисциплін загальної підготовки Фахового коледжу ЗВО «Університет Короля Данила», спеціаліст першої категорії.

Розглянуто та схвалено на засіданні циклової комісії
загальноосвітніх предметів та дисциплін загальної підготовки
Фахового коледжу
ЗВО «Університет Короля Данила»
протокол №1 від «28» серпня 2025 р.
Голова циклової комісії



Людмила ОСТАПОВА

Схвалено методичною радою
Фахового коледжу
ЗВО «Університет Короля Данила»
протокол №1 від «28» серпня 2025 р.
Голова методичної ради



Олег КЛІЩ

ВСТУП

Дисципліна «Іноземна мова за професійним спрямуванням» є базовою дисципліною циклу професійної підготовки. Змістом дисципліни є теоретичні засади нормативності англійської мови: граматичні форми, явища та конструкції характерні для граматики англійської мови у межах програми, фонетика, орфографія, морфологія, синтаксис та лексичний склад англійської мови, різні види мовних засобів, характерних для усного та писемного мовлення. Студенти в результаті вивчення дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» повинні навчитися спілкуватися іноземною мовою у професійній діяльності, опрацьовувати фахову літературу іноземною мовою, створювати усні і письмові тексти різних жанрів і стилів державною та іноземною мовами, розуміти комунікативну діяльність як реалізацію функцій мови в різних суспільних сферах.

Мета вивчення дисципліни – сформувати в студентів спеціалізовану англійськомовну комунікативну компетенцію в галузі читання, говоріння, аудіювання й письма для забезпечення спілкування в професійно-трудовій сфері.

Предмет навчальної дисципліни – граматичні форми, явища та конструкції характерні для граматики англійської мови у межах програми, фонетика, орфографія, морфологія, синтаксис та лексичний склад англійської мови, різні види мовних засобів, характерних для усного та писемного мовлення, активний вокабуляр для спеціальності, терміни та поняття пов'язані зі спеціальністю.

Завдання:

1. Формувати у студентів загальні та професійно - орієнтовані комунікативні мовленнєві компетенції (лінгвістичну, соціолінгвістичну і прагматичну) для забезпечення їхнього ефективного спілкування в академічному та професійному середовищі;
2. Формувати у студентів загальні компетенції (декларативні знання, вміння й навички, компетенцію існування та вміння вчитися); сприяти розвитку здібностей до самооцінки та здатності до самостійного навчання, що дозволить студентам продовжувати навчання в академічному та професійному середовищі як під час навчання у ВНЗ, так і після отримання диплома;
3. Залучати студентів до таких академічних видів діяльності, які активізують та розвивають увесь спектр їхніх пізнавальних здібностей.
4. Допомогати студентам у формуванні загальних компетенцій з метою розвитку їх особистої мотивації (цінностей, ідеалів); зміцнювати впевненість студентів як користувачів мови, а також їх позитивне ставлення до вивчення мови.
5. Сприяти становленню критичного самоусвідомлення та вмінь спілкуватися і робити вагомий внесок у міжнародне середовище, що постійно змінюється;
6. Досягати широкого розуміння важливих і різнопланових міжнародних соціокультурних проблем, для того, щоб діяти належним чином у культурному розмаїтті професійних та академічних ситуацій.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен **знати:**

1. Граматичні структури, що є необхідними для гнучкого вираження відповідних функцій та понять, а також для розуміння і продукування широкого кола текстів в академічній та професійній сферах;
2. Правила англійського синтаксису, щоб дати можливість розпізнавати і продукувати широке коло текстів в академічній та професійній сферах;

3. Мовні форми, властиві для офіційних та розмовних реєстрів академічного і професійного мовлення;
4. Широкий діапазон словникового запасу (у тому числі термінології), що є необхідним в академічній та професійній сферах.

Вміти:

1. Обговорювати навчальні та пов'язані зі спеціалізацією питання, для того щоб досягти порозуміння зі співрозмовником;
2. Готувати виступи з галузевих питань, застосовуючи відповідні засоби вербальної комунікації та адекватні форми ведення дискусій і дебатів;
3. Знаходити нову текстову, графічну, аудіо- та відео- інформацію, що міститься в англійськомовних галузевих матеріалах (як друкованому, так і в електронному вигляді);
4. Аналізувати англійськомовні джерела інформації;
5. Писати есе;
6. Перекладати англійськомовні професійні тексти на рідну мову, користуючись двомовними термінологічними словниками.

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

		Денна форма	Заочна форма
Курс		2-3	2-3
Семестр		4-5-6	4-5-6
Кількість кредитів ECTS (год.)		6 (180 год.)	
Аудиторні навчальні заняття, год.	Лекції	-	-
	практичні	56	12
Самостійна робота, год		64	108
Форма підсумкового контролю	екзамен, залік	залік 4, 5 семестр екзамен 6 семестр	залік 4, 5 семестр екзамен 6 семестр

СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА СХЕМА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Пререквізити	Постреквізити
Англійська мова	

ЗАГАЛЬНІ ТА СПЕЦІАЛЬНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ

Код та назва компетентності	Результати навчання
ЗК 7. Здатність спілкуватися іноземною мовою	РН 2. Володіти державною та іноземною мовами у професійному середовищі

ПОЛІТИКА КУРСУ

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Відповідно до Положення про організацію освітнього процесу у Фаховому коледжі ЗВО «Університету Короля Данила», студенти зобов'язані виконувати вимоги освітньої програми, графік освітнього процесу та вимоги навчального плану.

ПОВЕДІНКА В АУДИТОРІЇ

Усі учасники освітнього процесу повинні дотримуватися норм і правил внутрішнього розпорядку відповідно до Статуту Університету, Положення про Фаховий коледж та Положення про систему внутрішнього розпорядку. Усі учасники освітнього процесу повинні дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися одне до одного, бути зваженими, уважними та дотримуватися дисципліни й часових (строкових) параметрів навчального процесу.

ДОТРИМАННЯ АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

На початку вивчення курсу викладач знайомить студентів з основними пунктами Положення про академічну доброчесність, відповідно до якого і здійснюється навчальний процес.

Під час виконання письмових тестових завдань недопустимо порушення академічної доброчесності.

ВІДПРАЦЮВАННЯ ПРОПУЩЕНИХ ЗАНЯТЬ

Усі пропущені заняття повинні відпрацюватися впродовж трьох наступних тижнів після отримання пропуску, або після того, як студент повернувся до навчання. Відпрацювання відбувається у вигляді експрес-опитування, в ході якого викладач з'ясовує чи оволодів студент відповідною темою. Графік відпрацювань викладач повідомляє додатково та розміщує на сторінці курсу в системі дистанційного навчання (СДО).

У випадку недотримання цієї норми, замість «н» в журналі буде виставлено «0» (нуль) балів, без права перездачі.

ОСКАРЖЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ПРОВЕДЕННЯ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ КОНТРОЛЬНИХ ЗАХОДІВ (ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ)

Оскарження процедури проведення та результатів контрольних заходів здійснюється відповідно до Положення про систему контролю та оцінювання знань здобувачів освіти Фахового коледжу ЗВО «Університет Короля Данила».

МЕТОДИ НАВЧАННЯ ТА ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Результати	Методи навчання	Форми та методи оцінювання
------------	-----------------	----------------------------

Навчання		
Освітній компонент «Іноземна мова за професійним спрямуванням»		
РН 2	Читання та переклад тексту, виконання вправ, складання діалогів	Усний та письмовий контроль, тестування, залік, екзамен

Поточний контроль здійснюється у формі самоконтролю, тестів

Підсумковий контроль здійснюється у формі усного екзамену та підсумкових тестів. Оцінювання результатів навчання здобувачів освіти за освітньо-професійною програмою «Маркетинг» здійснюється відповідно до «Положення про систему контролю та оцінювання знань здобувачів освіти Фахового коледжу ЗВО «Університету Короля Данила». Кожен вид контролю передбачений з урахуванням результатів навчання.

Видами діагностики та контролю знань з навчальної дисципліни є *поточний контроль, підсумковий контроль, оцінювання самостійної роботи, самоконтроль*.

Поточний контроль здійснюється у формі у формі усного опитування, письмового контролю (написання есе, проєкту, наукової тези, статті), тестового контролю, індивідуальних завдань, публічного виступу, презентації, відеопрезентації, самоконтролю на підставі чотирибальної шкали.

Підсумковий контроль проводиться у формі екзамену у вигляді комп'ютерного тестування. Тестування відбувається в комп'ютерних лабораторіях закладу (або в особливих випадках – дистанційно) з використанням програми Moodle і передбачає проходження 30 тестів різного рівня складності упродовж 20 хвилин. Загальна семестрова оцінка з дисципліни, яка виставляється в екзаменаційних відомостях, оцінюється в балах (національної шкали, 100-бальної шкали й шкали ЄКТС) і є сумою балів, отриманих під час поточного та підсумкового контролю.

Самоконтроль. Передбачений у формі питань для самоконтролю чи перевірки засвоєних знань після кожного заняття та тестування, під час яких здобувачі освіти мають можливість самостійно перевірити правильність виконання завдань та проаналізувати неправильні відповіді. У разі звернень здобувачів освіти викладач під час заняття, або після нього, надає консультації щодо проблемних ситуацій чи складних питань.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Під час вивчення дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням (англійська)» результати навчання оцінюються за національною чотирибальною шкалою – «2»; «3»; «4»; «5».

Усереднена оцінка переводиться в 100-бальну шкалу згідно з наведеною нижче таблицею відповідності.

ШКАЛА В БАЛАХ	ОЦІНКА ЗА ШКАЛОЮ ECTS	НАЦІОНАЛЬНА ШКАЛА
90–100 балів	A	5 «відмінно»

83–89 балів	B	4 «дуже добре»
75–82 бали	C	4 «добре»
67–74 балів	D	3 «задовільно»
60–66 балів	E	3 «достатньо»
35–59 балів	FX	2 «незадовільно»
0–34 бали	F	2 «неприйнятно»

При цьому, оцінки повинні відповідати таким критеріям:

- **«відмінно»** – здобувач освіти може вільно висловлюватись та вести бесіду в межах вивчених тем, гнучко та ефективно користуючись мовними та мовленнєвими засобами; уміє надати в письмовому вигляді інформацію відповідно до комунікативних завдань, висловлюючи власне ставлення до проблеми, при цьому правильно використовуючи лексичні одиниці та граматичні структури; без особливих зусиль розуміє тривале мовлення й основний зміст повідомлень, сприймає на слух надану фактичну інформацію у повідомленні.

- **«дуже добре»** – здобувач освіти вміє без підготовки висловлюватися і вести бесіду в межах вивчених тем, використовує граматичні структури і лексичні одиниці відповідно до комунікативних завдань, не допускає фонематичних помилок; уміє написати повідомлення, висловлюючи власне ставлення до проблеми, написати особистого листа, при цьому правильно використовуючи вивчені граматичні структури відповідно до комунікативного завдання, використовуючи достатню кількість ідіоматичних зворотів, з'єднувальних кліше, моделей тощо.

- **«добре»** - здобувач освіти вміє логічно висловитися у межах вивчених тем відповідно до навчальної ситуації, а також у зв'язку зі змістом прочитаного, почутого або побаченого, висловлюючи власне ставлення до предмета мовлення; уміє підтримувати бесіду, вживаючи короткі репліки. В основному вміє відповідно до комунікативних завдань використовувати лексичні одиниці і граматичні структури, не допускає фонематичних помилок; здобувач освіти розуміє основний зміст мовлення, яке може містити певну кількість незнайомих слів, про значення яких можна здогадатися, а також сприймає основний зміст повідомлень та фактичну інформацію імпліцитно надану у повідомленні.

- **«задовільно»** – здобувач освіти вміє в основному логічно побудувати невеличке монологічне висловлювання та діалогічну взаємодію, допускаючи незначні помилки при використанні лексичних одиниць. Всі звуки в потоці мовлення вимовляються правильно; уміє читати вголос і про себе з розумінням основного змісту тексти, які можуть містити певну кількість незнайомих слів, про значення яких можна здогадатися. Уміє частково знаходити необхідну інформацію у вигляді оціночних суджень, опису за умови, що в текстах використовується знайомий мовний матеріал.

- **«достатньо»** – здобувач освіти вміє в основному логічно розпочинати та підтримувати бесіду, при цьому використовуючи обмежений словниковий запас та елементарні граматичні структури. На запит співрозмовника дає елементарну оціночну інформацію, відображаючи власну точку зору; уміє написати коротке повідомлення за зразком у межах вивченої теми, використовуючи обмежений набір засобів логічного зв'язку при цьому відсутні з'єднувальні кліше, недостатня різноманітність вжитих структур, моделей тощо.

- **«незадовільно»** – здобувач уміє розпізнавати та читати лише окремі прості непоширені речення на основі матеріалу, що вивчався; знає найбільш поширені вивчені слова, проте не завжди адекватно використовує їх у мовленні, допускає фонематичні помилки.

- **«неприйнятно»** – здобувач освіти вміє писати вивчені слова, допускаючи при цьому велику кількість орфографічних помилок; будує лише окремі не пов'язані між собою речення; бідний лексичний запас та повна відсутність граматичних знань.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Sales

Reading and translating the text.Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 2. Marketing

Reading and translating the text.Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 3. Types of Sales 1

Reading and translating the text.Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 4. Types of Sales 2

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 5. The Marketing Mix 1

Reading and translating the text.Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 6. The Marketing Mix 2

Reading and translating the text.Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 7. Product Descriptions

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 8. Product Details 1

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 9. Product Details 2

Reading and translating the text.Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 10. Distribution and Pricing

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 11. Payment Options

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 12. Costs and Profit

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 13. Describing Change

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 14. Describing Benefits

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 15. The Marketing and Sales Force

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 16. Sales Systems

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 17. Opening

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 18. Following Up

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 19. Negotiating

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 20. Closing

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Tema 21. Commissions

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7.
Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 22. Sales Presentations

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 23. Consumer Problems

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 24. Promotions and Sales

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 25. Sales Forecasts

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 26. Networking

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 27. Motivation Techniques

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

Тема 28. Sales Territories

Reading and translating the text. Vocabulary exercises. Listening exercises 5,6 and 7. Developing speaking and writing skills based on exercises 8 and 9.

2.ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН									
№	Назва теми	Денна форма навчання				Заочна форма навчання			
		всього	лекції	практичні заняття	самостійна робота	всього	лекції	практичні заняття	самостійна робота
	<i>Інтегровані теми з навчального предмета Іноземна мова (Англійська мова)</i>	60	-	30	30	-	-	-	-
1	People, Family and Social Life	10	-	6	4	-	-	-	-
2	School	6	-	4	2	-	-	-	-

3	Work	8	-	4	4	-	-	-	-
4	Shopping and services	8	-	4	4	-	-	-	-
5	Travelling and tourism	8	-	4	4	-	-	-	-
6	Nature and environment	10	-	4	6	-	-	-	-
7	Science and technology	10	-	4	6	-	-	-	-
	Базові теми							-	
1	Sales	6	-	2	4	6	-	2	4
2	Marketing	4	-	2	2	4	-	-	4
3	Types of Sales 1	4	-	2	2	4	-	-	4
4	Types of Sales 2	4	-	2	2	4	-	-	4
5	The Marketing Mix 1	4		2	2	4	-	-	4
6	The Marketing Mix 2	4		2	2	4	-	-	4
7	Product Descriptions	4		2	2	4	-	-	4
8	Product Details 1	4		2	2	4	-	-	4
9	Product Details 2	4		2	2	4	-	-	4
10	Distribution and Pricing	4		2	2	4	-	2	2
11	Payment Options	4		2	2	4	-	-	4
12	Costs and Profit	4		2	2	4		2	4
13	Describing Change	4		2	2	4	-	-	4
14	Describing Benefits	4		2	2	4	-	-	4
15	The Marketing and Sales Force	8		2	6	8	-	2	6
16	Sales Systems	4		2	2	4	-	-	4
17	Opening	4		2	2	4	-	-	4
18	Following Up	4		2	2	4	-	-	4
19	Negotiating	6		2	4	6	-	2	4
20	Closing	4		2	2	4	-	2	2
21	Commissions	4		2	2	4	-	-	4
22	Sales Presentations	4		2	2	4	-	-	4
23	Consumer Problems	4		2	2	4	-	-	4
24	Promotions and Sales	4		2	2	4	-	-	4
25	Sales Forecasts	4		2	2	4	-	-	4
26	Networking	4		2	2	4	-	-	4
27	Motivation Techniques	4		2	2	4	-	-	4
28	Sales Territories	4		2	2	4	-	-	4
	<i>Кількість годин</i>	<i>120</i>		<i>56</i>	<i>64</i>	<i>120</i>		<i>12</i>	<i>108</i>

ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
(денна форма)

№ заняття	Тема заняття	Кількість годин
1	Sales	2
2	Marketing	2
3	Types of Sales 1	2
4	Types of Sales 2	2
5	The Marketing Mix 1	2
6	The Marketing Mix 2	2
7	Product Descriptions	2
8	Product Details 1	2
9	Product Details 2	2
10	Distribution and Pricing	2
11	Payment Options	2
12	Costs and Profit	2
13	Describing Change	2
14	Describing Benefits	2
15	The Marketing and Sales Force	2
16	Sales Systems	2
17	<i>Opening</i>	2
18	<i>Following Up</i>	2
19	Negotiating	2
20	Closing	2
21	Commissions	2
22	Sales Presentations	2
23	Consumer Problems	2
24	Promotions and Sales	2
25	Sales Forecasts	2
26	Networking	2
27	Motivation Techniques	2
28	Sales Territories	2
	<i>Всього практичних</i>	56

ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
(заочна форма)

№ заняття	Тема заняття	Кількість годин
1	Sales	2
2	Distribution and Pricing	2
3	Costs and Profit	2
4	The Marketing Sales and Force	2
5	Negotiating	2
6	Closing	2
	<i>Всього практичних</i>	12

САМОСТІЙНА РОБОТА

(денна форма)

Назва теми	Зміст завдання для самостійної роботи	Кількість годин	Рекомендовані джерела інформації
Sales	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Marketing	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Types of Sales 1	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Types of Sales 2	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
The Marketing Mix 1	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
The Marketing Mix 2	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
Product Descriptions	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	3
Product Details 1	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
Product Details 2	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Distribution and Pricing	Revise the vocabulary. Prepare information	2	3

	about the topic. Do some grammar tests.		
Payment Options	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Costs and Profit	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Describing Change	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	1
Describing Benefits	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	1
The Marketing and Sales Force	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	6	4
Sales Systems	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	3
<i>Opening</i>	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
<i>Following Up</i>	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
Negotiating	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Closing	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	2	2
Commissions	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Sales Presentations	Revise the vocabulary. Prepare information	4	1

	about the topic. Do some grammar tests.		
Consumer Problems	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
Promotions and Sales	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	3
Sales Forecasts	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	1
Networking	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Motivation Techniques. Sales Territories.	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	1
Всього		64	

САМОСТІЙНА РОБОТА
(заочна форма)

Назва теми	Зміст завдання для самостійної роботи	Кількість годин	Рекомендовані джерела інформації
Sales	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	2	2
Marketing	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Types of Sales 1	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	2	2
Types of Sales 2	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2

The Marketing Mix 1	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
The Marketing Mix 2	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
Product Descriptions	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	3
Product Details 1	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
Product Details 2	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Distribution and Pricing	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	3
Payment Options	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Costs and Profit	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Describing Change	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	1
Describing Benefits	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	1
The Marketing and Sales Force	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
Sales Systems	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	3
<i>Opening</i>	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
<i>Following Up</i>	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
Negotiating	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	6	2
Closing	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	6	2

Commissions	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Sales Presentations	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	1
Consumer Problems	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	4
Promotions and Sales	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	3
Sales Forecasts	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	1
Networking	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	2
Motivation Techniques. Sales Territories.	Revise the vocabulary. Prepare information about the topic. Do some grammar tests.	4	1
		108	

**ПРОГРАМОВІ ВИМОГИ
ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ**

Grammar

1. Present Simple vs. Present Continuous.
2. Wh -questions
3. Email of introduction.
4. Past Simple and Past Continuous.
5. Present perfect vs. Past simple.
6. Prepositions
7. Going to.
8. Future Simple and Present tenses in the meaning of future.
9. Passive Voice
10. Modal verbs of obligation.
11. Used to and would.
12. Adjectives.
13. Have something done
14. Used to
15. Phrasal verbs
16. Idioms.

Topics for professional preparation:

1. Sales

2. Marketing
3. Types of Sales
4. The Marketing Mix
5. Product Descriptions
6. Product Details
7. Distribution and Pricing
8. Payment Options
9. Costs and Profit
10. Describing Change and Benefits
11. The Marketing and Sales Force
12. Sales Systems
13. Opening
14. Following Up
15. Negotiating
16. Closing
17. Commissions
18. Sales Presentations
19. Consumer Problems
20. Promotions and Sales
21. Sales Forecasts
22. Networking
23. Motivation Techniques
24. Sales Territories

РЕКОМЕНДОВАНИ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна:

1. *Antonia Clare, Jj Wilson.* Speak out, Intermediate Students book. Workbook. – Longman Pearson, 2015*
2. V. Evans. Sales and Marketing. Career Path. "Express Publishing", 2020.

Додаткова:

3. Naylor H., Murphy R. *Essencial Grammar in Use. Supplementary Exercises.* Cambridge University Press, 2018.
4. Page J. T., Duffy M. *Visual Communication : Insights and Strategies.* Hoboken, NJ : Wiley-Blackwell, 2021. 336 p.

Інтернет джерела:

5. British Council Teenager: <https://learnenglishteens.britishcouncil.org/>
6. Grammar Points- Test English: <https://test-english.com/grammar-points/>
7. Interactive Worksheets: <https://www.liveworksheets.com/>