

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Силин Яков Петрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 23.09.2021 16:49:13  
Уникальный программный ключ:  
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Содержит  
на заседании кафедры

28.12.2020 г.

протокол № 5

Зав. кафедрой Макарова Е.Н.



*(Handwritten signature)*  
Карх Д.А.  
*(подпись)*

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Профессиональный иностранный язык
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	Международный менеджмент
Форма обучения	очная
Год набора	2021

Разработана:  
Ст. преподаватель,  
Первухина Ирина Витальевна

Екатеринбург  
2021 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>3</b>
<b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>	<b>7</b>
<b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>	<b>7</b>
<b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>11</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>	<b>14</b>
<b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>14</b>
<b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>14</b>
<b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>15</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)
ПС	

### 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины «Деловой иностранный язык (практикум)» является формирование коммуникативной языковой компетенции, для подготовки к осуществлению деятельности в различных сферах экономики, где рабочим языком является иностранный. Коммуникативная языковая компетенция состоит из лингвистического, социолингвистического и прагматического компонентов. Каждый из компонентов включает в себя определенные знания, умения и навыки, а именно:

Лингвистический компонент: знание лексики, фонетики и грамматики иностранного языка.

Социолингвистический компонент: знание правил и норм использования иностранного языка в различных типовых ситуациях общения.

Прагматический компонент: умение пользоваться языковыми средствами в определенных функциональных целях.

Формирование коммуникативной языковой компетенции реализуется во всех основных видах речевой деятельности: чтение (ознакомительное и изучающее), слушание, говорение (диалогическое и монологическое), письмо.

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 5						
Зачет	144	28	0	28	116	4
Семестр 6						
Экзамен	108	36	18	18	36	3
	252	64	18	46	152	7

### 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
---------------------------------	-----------------------------------

информационно-аналитический		
ПК-1	Подготовка	к
заключению		
внешнеторгового контракта		
ИД-1.ПК-1 Знать:		
Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки		
Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность		
Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли		
Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков		
Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках		
Методы разработки рекламной информации для внешних рынков		
Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках		
Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций		
Документооборот внешнеторговых сделок		
Условия внешнеторгового контракта		
Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами		
Маркетинг и особенности ценообразования		
Этика делового общения и правила ведения переговоров		
Английский язык (пороговый уровень В1)		
Основы экономической теории		
Основы трудового законодательства Российской Федерации		
Правила административного документооборота		
Порядок составления установленной отчетности		
Правила пожарной безопасности		
ИД-2.ПК-1 Уметь:		
Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи		
Разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках		
Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта		
Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта		
Подготавливать коммерческие предложения, запросы		
Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов		
Составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта		
Проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта		
Составлять проект внешнеторгового контракта		

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт          Организация рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках          Оценка результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения          Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках          Направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта          Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках          Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров          Составление списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)          Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта          Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках          Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта          Обработка, формирование, хранение информации и данных об участниках внешнеторгового контракта          Формирование проекта внешнеторгового контракта          Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта          Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с</p>
<p>организационно-управленческий</p>	
<p>ПК-2 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-2 Знать:          Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность          Стандарты и требования внешних рынков к продукции          Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации          Правила оформления документации по внешнеторговому контракту          Порядок документооборота в организации          Условия внешнеторгового контракта          Этика делового общения и правила ведения переговоров          Маркетинг и особенности ценообразования          Английский язык (пороговый уровень B1)          Основы экономической теории          Основы трудового законодательства Российской Федерации          Правила административного документооборота          Порядок составления установленной отчетности          Правила пожарной безопасности          Требования охраны труда</p>

<p>ПК-2 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-2.ПК-2 Уметь:  Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи  Вести базы данных документации по внешнеторговому контракту  Оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов  Выстраивать взаимодействие с подразделениями организации для <u>организации документооборота по внешнеторговому контракту</u></p> <p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт  Формирование реестра документации по внешнеторговому контракту  Регистрация документации по внешнеторговому контракту  Осуществление учета и систематизации хранения документации по внешнеторговому контракту  Формирование дел и сдача в архив документации по внешнеторговому контракту  Составление и оформление отчетов по результатам проверок <u>документации по внешнеторговому контракту</u></p>
<p>ПК-3 Организация транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-3 Знать:  Законодательство Российской Федерации в сфере корпоративных закупок (в части, касающейся закупок транспортных услуг)  Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность  Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли  Основы трудового законодательства Российской Федерации  Условия транспортно-логистического контракта, заключенного с контрагентом  Правила мультимодальной и международной перевозки товаров на различных видах транспорта  Менеджмент и стратегическое планирование  Условия внешнеторгового контракта  Этика делового общения и правила ведения переговоров  Английский язык (пороговый уровень В1)  Правила административного документооборота  Порядок составления установленной отчетности  Правила пожарной безопасности  <del>Требования охраны труда</del></p> <p>ИД-2.ПК-3 Уметь:  Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи  Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями, отвечающими за транспортно-логистическое сопровождение внешнеторгового контракта  Вести деловую переписку по вопросам транспортно-логистического сопровождения внешнеторгового контракта  Формировать запросы в сторонние организации по вопросам транспортно-логистического сопровождения внешнеторгового контракта  Оценивать эффективность транспортно-логистических схем для определения возможных проблем и действий по их устранению  Составлять отчеты и готовить предложения по реализации <u>соглашения с транспортно-логистической компанией</u></p>

ПК-3 транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	Организация	ИД-3.ПК-3 Иметь практический опыт Планирование и согласование условий транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта Привлечение специализированных организаций для выполнения отдельных функций транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта Подготовка документов, необходимых для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта Мониторинг отклонений транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта Составление отчетной документации по транспортно-логистическому обеспечению внешнеторгового контракта Обработка формирование хранение данных по транспортно-
---	-------------	---

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 5		46					
Тема 1.	Структура транснациональной	46			8	38	
Семестр 5		46					
Тема 2.	Менеджмент - искусство или наука?	46			8	38	
Семестр 5		52					
Тема 3.	Мотивация и лидерство в иеждугародном менеджменте	52			12	40	
Семестр 6		24					
Тема 4.	Маркетинг в системе международного бизнеса	24	6		6	12	
Семестр 6		24					
Тема 5.	Маркетинговые исследования	24	6		6	12	
Семестр 6		24					
Тема 6.	Продукт и мировые бренды. Бренд менеджмент	24	6		6	12	

## 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			

Тема 1	Кейс (Приложение 4)	Предлагается решение проблемного задания на закрепление материала т практическое применение полученных знаний	Оценивается а) умение аргументировано, структурировано излагать на иностранном языке факты б) анализировать ситуацию, ставить цели и задачи в) уместное использование средств визуальной опоры; г) умение работать в команде. Максимально - 10 баллов
Тема 2, 3	WebQuest (Приложение 4)	Частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.	Оценивается умение доказательно и логично излагать свои мысли и делать выводы, соблюдать грамматические, лексические, синтаксические нормы в построении предложений, в) разнообразие лексики. Максимальное количество баллов - 10 баллов
Тема 3	Проект (Приложение 4)	Частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.	Оценивается умение доказательно и логично излагать свои мысли и делать выводы, соблюдать грамматические, лексические, синтаксические нормы в построении предложений, в) разнообразие лексики. Максимальное количество баллов - 10 баллов



Тема 4, 5	Проект (Приложение 4)	Индивидуальный проект предполагает описание элементов маркетингового комплекса компании (по выбору студента).	Оценивается логика и аргументированность изложения материала, и соответствие лексическим, грамматическим и стилистическим нормам языка Максимальное количество баллов - 10 баллов
Тема 6	Монологическое высказывание (Приложение 4)	Анализ бренда (по выбору студента).	Оценивается соответствие лексическим, грамматическим и стилистическим нормам языка. Максимальное количество баллов - 10 баллов
Тема 6	Монологическое высказывание (Приложение 4)	Анализ стратегии расширения бренда	Оценивается логика и аргументированность изложения материала, и соответствие лексическим, грамматическим и стилистическим нормам языка Максимальное количество баллов - 10 баллов
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
6 семестр (Эк)	Экзаменационный билет (Приложение 5)	Билет состоит из устного сообщения по теме	50-100%
5 семестр (За)	Билет для зачета (приложение 5)	Билет состоит из устного сообщения по теме.	50-100%

## ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.  Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Содержание лекций

#### Тема 4. Маркетинг в системе международного бизнеса

Основные теории в области коммерческой деятельности (selling and marketing concepts). Типы и виды рынков. Маркетинговый комплекс компании: продукт, цена, каналы сбыта, продвижение товара на рынок. Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций.

#### Маркетинг и особенности ценообразования

#### Тема 5. Маркетинговые исследования

Важность маркетинговых исследований. Сегментация рынка. Типы маркетинговых исследований. Первичные маркетинговые исследования (field research). Вторичные маркетинговые исследования (desk research).

#### Тема 6. Продукт и мировые бренды. Бренд менеджмент

Характеристики продукта. Отличие продукта от бренда. Продуктовая линейка, ассортимент продуктов. Жизненный цикл продукта. Способы повышения эффективности бренда (расширение бренда). Ведущие мировые бренды. Стандарты и требования внешних рынков к продукции.

### 7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

#### Тема 1. Структура транснациональной компании

Правовые формы организации бизнеса. Индивидуальный предприниматель. Партнерство. Акционерные общества. Достоинства и недостатки разных форм правовой организации бизнеса.

#### Организационная структура компании

#### Тема 2. Менеджмент - искусство или наука?

Что такое менеджмент? Питер Друкер и теория менеджмента. Основные функции менеджера.

#### Различия функций линейного и топ менеджера. Менеджмент и стратегическое планирование.

#### Тема 3. Мотивация и лидерство в международном менеджменте

Характеристики лидера. Теории мотивации. Фредерик Тейлор и теория научной организации труда.

Пирамида потребностей А. Маслоу. Теория «двух факторов» Херцберга. Теории X и Y Макгрегора. Теория Z Оучи. Этика делового общения и правила ведения переговоров.

#### Тема 4. Маркетинг в системе международного бизнеса

Основные теории в области коммерческой деятельности (selling and marketing concepts). Типы и виды рынков. Маркетинговый комплекс компании: продукт, цена, каналы сбыта, продвижение товара на рынок. Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций.

#### Маркетинг и особенности ценообразования

#### Тема 5. Маркетинговые исследования

Важность маркетинговых исследований. Сегментация рынка. Типы маркетинговых исследований. Первичные маркетинговые исследования (field research). Вторичные маркетинговые исследования (desk research).

#### Тема 6. Продукт и мировые бренды. Бренд менеджмент

Характеристики продукта. Отличие продукта от бренда. Продуктовая линейка, ассортимент продуктов. Жизненный цикл продукта. Способы повышения эффективности бренда (расширение бренда). Ведущие мировые бренды. Стандарты и требования внешних рынков к продукции.

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

## Тема 1. Структура транснациональной компании

Обсуждение правовых формы организации бизнеса. Индивидуальный предприниматель. Партнерство. Акционерные общества. Обсуждение достоинств и недостатков разных форм правовой организации бизнеса. Описание организационной структуры компании.

## Тема 2. Менеджмент - искусство или наука?

Что такое менеджмент? Обсуждение вклада Питера Друкера в теорию менеджмента. Рассмотрение основных функций менеджера и существующих различий функций линейного и топ менеджера.

Менеджмент и стратегическое планирование.

## Тема 3. Мотивация и лидерство в межкультурном менеджменте

Опишите характеристики лидера. Какие теории мотивации вам известны? В чем особенности теории Фредерика Тейлора научной организации труда? Что такое Пирамида потребностей А. Маслоу? Опишите теорию «двух факторов» Херцберга. Опишите особенности Теории X и Y Макгрегора и теория Z Оучи. Этика делового общения и правила ведения переговоров

## Тема 4. Маркетинг в системе международного бизнеса

Каково отличие между основными теориями в области коммерческой деятельности (selling and marketing concepts). Какие типы и виды рынков вы знаете? Опишите маркетинговый комплекс компании: продукт, цена, каналы сбыта, продвижение товара на рынок. Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций. Маркетинг и особенности ценообразования

## Тема 5. Маркетинговые исследования

Насколько важны маркетинговых исследований? Как происходит сегментация рынка? Какие типы маркетинговых исследований вам известны? В чем отличие первичных маркетинговых исследований (field research) от вторичных маркетинговых исследований (desk research)?

## Тема 6. Продукт и мировые бренды. Бренд менеджмент

В чем отличие продукта от бренда? Как формируется продуктовая линейка, ассортимент продуктов. Опишите жизненный цикл продукта. Как можно повысить эффективности бренда (расширение бренда)? Стандарты и требования внешних рынков к продукции.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену

Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ

Не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося

Материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы  
не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы  
не предусмотрено

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### ***По заявлению студента***

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Сайт библиотеки УрГЭУ**

<http://lib.usue.ru/>

### **Основная литература:**

1. Маркова Т. Л. INTERNATIONAL MANAGEMENT:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2014. - 103 с.
2. Софронова И. А. Fundamentals of management [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2014. - 84 с. – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/14/p481922.pdf>

### **Дополнительная литература:**

1. Десяткова Т. М., Мазурина Л. Е., Верещагина М. К. Английский язык: Management Today:учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200 "Менеджмент". - Москва: Альфа-М: ИНФРА-М, 2012. - 224 с.
2. Низаева Л. Ф. Glossary of HR Terms [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2014. - 143 с. – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/15/p481924.pdf>
3. Андриевских С. С., Бороненкова Н. Л., Дроздова И. Б., Лапина В. Ю., Николаева Н. А., Николаева Н. А. Economics for Everyone [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2015. - 256 с. – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/16/p486192.pdf>

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

### **Перечень лицензионного программного обеспечения:**

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

### **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

-Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020.  
Срок действия лицензии до 31.12.2021

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия  
лицензии -без ограничения срока

## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия обеспечивающие тематические иллюстрации.