

ІНОЗЕМНА МОВА ПРОФЕСІЙНОГО СПРЯМУВАННЯ-IV (АНГЛІЙСЬКА)

Тип	Дисципліна професійної підготовки – фахова
Код	К-43
Семестр	7, 8
Загальна кількість кредитів/годин:	6 кредитів / 180 год.
Форма контролю	Залік, іспит
Викладач	К. пед н., доцент, доцент кафедри ІМПС Ішук Н.Ю., асистент кафедри ІМПС Гненна М.В.
Необхідні обов'язкові попередні та супутні навчальні дисципліни:	«Вступ до спеціальності «Міжнародні економічні відносини», «Кроскультурні комунікації», «Міжнародний маркетинг товарів і послуг», «Транснаціональні корпорації»
Місце у структурно-логічній схемі:	К-43 Іноземна мова професійного спрямування-IV (англійська) викладається на четвертому році навчання
Форми навчання:	Практичні, самостійна робота
Критерії оцінювання:	Поточний контроль – 60 балів підсумковий контроль (усно-письмова форма) – 40 балів
Мова викладання:	Англійська

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Cultural diversity and socialising. Cultures. Discussing the importance of cultural awareness in business. Building a relationship. Cross-cultural understanding. Welcoming visitors. Small talk: keeping the conversation going. Overcoming cultural barriers. Inviting or accepting or declining. Eating out. Visitors and travelers. Looking after foreign visitors and travelling on business; hotels, restaurants, small talk, telling stories.

Telephoning. Leaving a message. Making and receiving telephone calls. Leaving and taking messages. Asking for and giving repetitions. Cross-cultural communication on the telephone. Problem-solving on the telephone.

International Trade. International business in a globalized world. The World Trade Organization. Inquiry and reply to inquiry. Offers and orders. Letters of complaint and adjustment. Sales contract.

International Mergers. Mergers and takeovers. Why international mergers often fail. Making an international merger work.

International Projects. Being international. Presentations techniques. Working in international project groups. Making projects work.

International Business Negotiations. Types of negotiations. Styles of communication. Preparations for negotiations. Making an opening statement. Dealing with conflict. Causes of conflict. Types of conflict. Stages of conflict. Managing conflict. Cultural values in international business negotiation process. Cultural norms. Understanding different cultures. Impact of cultures on negotiations.

Програмні результати навчання, визначені в освітній програмі:

Демонструвати навички письмової та усної комунікації державною та іноземними мовами, фахово використовувати економічну термінологію (ПРН-3).

Демонструвати знання та навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, включаючи усну та письмову комунікацію державною та іноземними мовами (ПРН-11).

Використовувати в своїй професійній діяльності дві іноземні мови (усне та писемне мовлення), проводити прямий і зворотний переклад (ПРН-46).