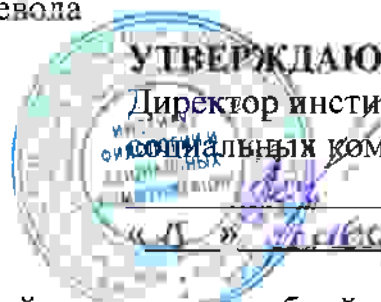


МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЛГПУ»)

Структурное подразделение Институт филологии и социальных
коммуникаций

Кафедра теории и практики перевода



Директор института филологии и
социальных коммуникаций

Перетятая О.С.

«15» августа 20 25 г.

Приложение к рабочей программе учебной дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
обучающихся по дисциплине

Язык делового общения (английский)

По направлению подготовки – 45.04.02 Лингвистика

Программа магистратуры – Перевод и межкультурная коммуникация

Квалификация выпускника – магистр

Форма обучения – очная

Курс – 2 (4 семестр)

Разработчик

заведующий кафедрой теории и
практики перевода Харченко Л.И.

старший преподаватель кафедры
теории и практики перевода
Зайцева А.Ю.

Заведующий кафедрой

теории и практики перевода

Л.И. Харченко

Протокол

от «19» августа 20 25 г. № 4

Луганск, 2025

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств (ФОС) – неотъемлемая часть рабочей программы дисциплины «Язык делового общения (английский)» и предназначен для контроля и оценки образовательных достижений студентов, освоивших программу дисциплины.

1.2. Цели и задачи фонда оценочных средств

Цель ФОС – установить соответствие уровня подготовки обучающегося требованиям ФГОС ВО магистратура по направлению подготовки 45.04.02 Лингвистика, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 года № 992 (с изменениями и дополнениями).

1.3. Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения основной образовательной программы

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций и индикаторов их достижения:

Код по ФГОС ВО	Индикатор достижения
Профессиональные	
ПК-1Способен обеспечить межъязыковое и межкультурное взаимодействие в устной и письменной формах в официальной, неофициальной и профессиональной сферах общения.	ПК-1.1. Использует методику предпереводческого анализа текста, способствующую точному восприятию исходного высказывания. ПК-1.2. Определяет стратегию и способы перевода в зависимости от поставленной задачи, стиля и жанра произведения. ПК-1.3. Использует виды, приемы и технологии перевода с учетом характера переводимого текста и условий перевода для достижения адекватности и эквивалентности перевода. ПК-1.4. Осуществляет письменный и устный последовательный перевод с соблюдением лексической эквивалентности, грамматической, синтаксической и стилистической норм, а также темпоральных характеристик устного исходного текста. ПК-1.5. Владеет навыками стилистического редактирования перевода текстов различных жанров. ПК-1.6. Владеет формами национального речевого этикета на изучаемом иностранном языке и правилами поведения переводчика в различных ситуациях устного перевода

	(сопровождение туристической группы, обеспечение деловых переговоров, обеспечение переговоров официальных делегаций).
--	---

1.4. Этапы формирования компетенций и средства оценивания уровня их сформированности

Этапы формирования компетенций	Компетенции	Контрольно-оценочные средства / способ оценивания
Тема 1. Making your way	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, написание самостоятельных работ.
Тема 2. Selling is what it's all about	ПК-1	Опрос (устный/письменный), проектная работа, презентация, доклад, тестирование
Тема 3. Making the product	ПК-1	Выполнение тестов по тематике урока, подготовка презентации, устный опрос, доклады
Тема 4. Financial matters	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, написание самостоятельных работ.
Тема 5. Global concerns	ПК-1	Опрос (устный/письменный), проектная работа, презентация, доклад, тестирование
Текущая аттестация	ПК-1	Контрольная работа
Промежуточная аттестация	ПК-1	Зачет

1.5. Описание показателей формирования компетенций

Код компетенции	Результаты сформированности
ПК-1	<p>Знает: дискурсивную и социокультурную специфику делового и профессионального взаимодействия; задачи устной и письменной речи в сфере иноязычной профессиональной коммуникации; принципы адекватной иноязычной профессиональной коммуникации; дескрипторы всех уровней общеевропейских компетенций владения иностранными языками для адекватного подбора текстов и составления упражнений для письменного и устного перевода; стратегию и способы перевода в зависимости от поставленной задачи, стиля и жанра произведения.</p> <p>Умеет: решать стандартные задачи в сфере профессиональной коммуникации на иностранном языке; использовать основные виды иноязычной словарно-справочной литературы с применением информационно-коммуникативных технологий; осуществлять письменный и устный последовательный перевод с соблюдением лексической эквивалентности, грамматической, синтаксической и стилистической норм, а также темпоральных характеристик устного исходного текста.</p> <p>Владеет: навыками межкультурного и межъязыкового взаимодействия в устной и письменной формах в официальной,</p>

	неофициальной и профессиональной сферах общения; навыками публичной речи; навыками оценки качества устного и письменного перевода, навыками объяснения ошибок в переводе с опорой на собственный переводческий опыт и теорию перевода; навыками стилистического редактирования перевода текстов различных жанров; формами национального речевого этикета на изучаемом иностранном языке; навыками самостоятельной работы по совершенствованию знаний профессионального иностранного языка, приемами саморазвития и самореализации в профессиональной и других сферах деятельности.
--	--

1.6. Критерии оценивания компетенций на разных этапах их формирования

Вид учебной работы	Количество баллов		
	ОФО	О-ЗФО	ЗФО
Практические занятия	40	-	-
Тестовый контроль	10	-	-
Самостоятельная работа студента	20	-	-
Зачет	30	-	-
Всего	100		

Накопительная система оценивания по 100-балльной шкале

Четырехбалльная система оценивания экзамена	100-балльная шкала	Буквенная шкала, соответствующая 100-балльной шкале	Система оценивания зачета
Отлично	90-100	А – отлично – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному	Зачтено
Хорошо	83-89	В – очень хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному	
Хорошо	75-82	С – хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью; некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками	
Удовлетворительно	63-74	D – удовлетворительно – теоретическое	

		содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки	
Удовлетворительно	50-62	Е – посредственно – теоретическое содержание курса освоено частично; некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные учебной программой обучения задания не выполнены либо качество выполненных некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному	
Неудовлетворительно	21-49	FX – неудовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом не сформированы; большинство предусмотренных учебной программой обучения учебных заданий не выполнено либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительно самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий	Не зачтено
Неудовлетворительно	0-20	F – неудовлетворительно – теоретическое содержание курса не освоено; необходимые практические навыки работы не сформированы; все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки; дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий	

2. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

2.1. Оценочные средства текущего контроля

Пример теста

Тест1а

Подберите к существительным (1-10) соответствующие им определения (a- j):

1.economy	a. the amount of money for which something can be bought or sold
2.finance	b. a person or organization that buys and sells, especially shares or insurance
3.cost	c. a country's money supply, trade and industry
4.price	d. money received from work done, or from money invested or property owned
5.money	e. money as a resource for business and other activities
6.broker	f. the amount of money paid or charged for goods or services
7.exchange	g. means of payment, especially coins and banknotes

8.market	h. giving or receiving something in return for something else
9.employment	i. the place where people meet for buying and selling
10.income	j. regular paid work

Внесите свои ответы в таблицу:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Тест1b

Подберите к существительным (1-10) соответствующие им определения (a- j):

1.goods	a. the act of doing business or carrying out a business deal
2.transaction	b. manufactured items or raw materials that are for sale
3.commerce	c. an organization that holds money, important documents and other valuables in safe keeping, and lends money at interest
4.employer	d. a list showing how much you have to pay for services or goods received
5.account	e. the buying and selling of goods and services
6.bank	f. the desire of consumers to obtain goods and services
7.bill	g. a person or company that pays people to work for them
8.chèque	h. an arrangement between a bank and a customer that allows the customer to pay in and take out money
9.demand	i. a printed form that you use to pay for something instead of using money
10.supply	j. the amount of something that is available to use or buy

Внесите свои ответы в таблицу:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Тест1c

Подберите к существительным (1-10) соответствующие им определения (a- j):

1.consumer	a. a position of regular paid work
2.job	b. an amount of money that a business organization has to spend on something
3.inflation	c. a person who buys goods and services for his/her own use and not resale
4.industry	d. a continuing increase in the prices of goods and services
5.loan	e. the production of raw materials and goods
6.credit	f. an amount charged for money borrowed
7.interest	g. a sum of money paid into a bank or savings account

8.expense	h. money or property used to produce wealth
9.deposit	i. an arrangement with a shop, bank, supplier etc to buy something now and pay for it later
10.capital	j. money borrowed from a bank, financial institution, person etc on which interest is usually paid to the lender until the loan is repaid

Внесите свои ответы в таблицу:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации

Перечень вопросов к зачету

1. What is business communication, and how does it differ from everyday communication?
2. What are the key skills necessary for effective business communication?
3. How do cultural differences influence business communication styles?
4. What are some effective networking strategies for business events?
5. How does non-verbal communication play a role in a business context?
6. What steps should you take to prepare for a business meeting?
7. What questions should you ask when meeting a new business partner?
8. What are the main formats of business communication (e.g., correspondence, meetings, presentations)?
9. What are the key stages of conducting a business conversation?
10. How can you effectively conclude a business meeting?
11. What are the essential elements of a successful sale?
12. What persuasion techniques can be utilized during the sales process?
13. How important is understanding customer needs in the sales process?
14. How can you prepare an effective product presentation?
15. What are the main stages of the sales funnel?
16. How can customer feedback be used to boost sales?
17. What are the differences between B2B and B2C sales?
18. What role do online sales play in modern business?
19. What methods can be used to evaluate sales effectiveness?
20. How can you handle customer objections during a sale?
21. What are the main stages of developing a new product?
22. What key factors determine a product's success in the market?
23. How does market research contribute to product development?
24. How can SWOT analysis be utilized to assess a product?
25. What positioning strategies can be employed for a product?
26. What is the role of packaging and branding in product marketing?
27. How can you test a product before launching it in the market?

28. What are the main aspects of product pricing?
29. How can social media be used to promote a product?
30. What metrics can be used to evaluate a product's success?
31. What are the key components of a business financial report?
32. How do financial statements help in decision-making?
33. What is the importance of budgeting in business management?
34. How can financial ratios be used to assess a company's performance?
35. What are the differences between fixed and variable costs?
36. How does cash flow management contribute to business success?
37. What role does financial forecasting play in business planning?
38. How can businesses effectively manage their debt?
39. What are the main sources of business financing?
40. How do interest rates affect business investments?
41. How do cultural differences impact international business communication?
42. What are the challenges of operating in a global market?
43. How can businesses adapt their strategies for different international markets?
44. What role does technology play in global business communication?
45. How do trade agreements influence international business operations?
46. What are the implications of globalization for local businesses?
47. How can companies address ethical concerns in global business practices?
48. What is the significance of corporate social responsibility (CSR) in a global context?
49. How do language barriers affect international business negotiations?
50. What strategies can businesses use to manage cross-cultural teams?
51. How can businesses leverage technology to improve financial communication?
52. What are the advantages and disadvantages of international financial markets?
53. How can financial metrics be used to evaluate global business performance?
54. What are the ethical considerations in financial reporting for global companies?
55. How can cultural differences influence financial decision-making in international contexts?
56. What role does negotiation play in securing international financing?
57. How can businesses effectively communicate financial risks to investors?
58. What are the trends in global financial regulations that businesses should be aware of?
59. How can businesses balance profitability with social responsibility in a global market?
60. What skills are essential for effective financial communication in an international environment?
61. What are the trends in global financial regulations that businesses should be aware of?

62. How can businesses balance profitability with social responsibility in a global market?

63. What skills are essential for effective financial communication in an international environment?

64. How can businesses prepare for economic fluctuations in global markets?

65. What is the impact of currency exchange rates on international business transactions?

66. How can companies utilize financial analysis to mitigate global risks?

67. What strategies can businesses employ to enhance their financial resilience globally?

68. How can effective communication improve stakeholder relationships in financial matters?

69. What are the common pitfalls in financial communication for multinational corporations?

70. How can businesses assess the financial health of potential international partners?