**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ « ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК (ФРАНЦУЗСКИЙ)»**

**3 семестр**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Номер раздела, темы, занятия** | **Название раздела, темы, занятия; перечень изучаемых вопросов** | **Количество аудиторных часов** | **Иное** | **Формы контроля****знаний** |
| **лекции** | **практические****(семинарские) занятия** | **лабораторные занятия** | **управляемая самостоятельная работа**  |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| **Деловая переписка (36 ч.)** |
| **1.** | Представление коммерческого письма. Заказное письмо.Заказное письмо с подтверждением получения. Наречие |  | 6 |  |  | УМК,он-лайн ресурсы образовательного портала www.lepointdufle.netОсн. 5 | Устный опрос, тест |
| **2.** | Отправка документов.Сопроводительное письмо.Система времен. Согласование времен. |  | 10 |  | 2 | УМК, он-лайн ресурсы образовательного портала www.lepointdufle.netОсн. 5 | Устный опрос, тест |
| **3.** | Циркулярное письмо.Запрос на коммерческое предложение.Коммерческое предложение.Косвенная речь.Косвенный вопрос. |  | 16 |  |  | УМК, он-лайн ресурсы образовательного портала www.lepointdufle.netОсн. 5 | Устный опрос, тест |
| **4.** | Лексико-грамматический тест ( рейтинговый контроль) |  | 2 |  |  | УМК | ТЕСТ |
| **5** | Составление делового письма (рейтинговый контроль) |  | 2 |  |  | УМК | ТЕСТ |
| **Деловой язык (36 ч.)** |
| **1.** | Торговля: ее роль и место в экономикеЭволюция торговли. Экономическая значимость торговли. Торговля как профессия |  | 4 |  |  | УМКОсн.1, доп. 1Интернет | Устный опрос |
| **2.** | Правовые и этические вопросы в торговлеЗаконы и правовые акты. Искусство эффективного общения в торговле. Основные принципы коммуникации в торговле. Коррупция и взяточничество в торговле. |  | 4 |  | **2** | Осн. 1Интернет |  |
| **3.** | Взаимоотношения покупателя и продавцаУстановление контакта. Стили мышления при подходе к клиенту. Процесс наблюдения за клиентом. Поведение покупателя и процесс покупок. Типы покупателей. Ключевые факторы успеха в торговлеПоиск потенциальных клиентов как ключ к успеху. Техника поиска клиентов. Способы привлечения клиентов. Изучение покупателя с целью удовлетворения его потребностей. Типы презентаций в торговле. Профессиональные знания и подготовка. |  | 6 |  |  | УМКОсн.1, доп. 1, 2, 10Интернет | Устный опрос |
| **4.** | Управление эффективностью работника торговлиЛичные цели работника. Достижение успеха. Управление стрессом на рабочем месте Менеджеры по продажам в торговой компании Проведение собеседований. Функции менеджера по продажам. Оценка деятельности работы сотрудников |  | 6 |  |  | УМКОсн.1, доп. 1, 2, 10Интернет | Устный опрос |
| **5.** | Специальная торговая среда и навыки торговлиКаналы распределения в торговле. Розничная и оптовая торговля. Отношения компании с окружающим миром. Заключение сделки. Традиционные методы заключения сделки. Процесс заключения сделки. Стандартные правила при возражениях клиентов |  | 2 |  | 2 | УМКОсн.1, доп. 1, 2, 10Интернет | Составление опросника |
| **6.** | Международная торговляОсновы международной торговли. Этапы развития международной торговли. Основные понятия в международной торговле. Правительственная поддержка в ведении международной торговли. Субсидирование и кредиты. Инвестиции за рубежом. Обучение ведению торговли за рубежом. |  | 4 |  |  | УМКвидеосюжеты TV 5. MondeОсн.1, доп. 1, 2, 10Интернет | Устный опрос |
| **7.** | Импорт. ЭкспортЗначение импорта в международной торговле. Планирование импорта. Значение экспорта в международной торговле. Планирование экспорта. Налогообложение и документация. Основные принципы налогообложения во внешней торговле. Импорт и НДС. Экспорт и НДС. |  | 4 |  |  | УМКвидеосюжеты TV 5. MondeОсн.1, доп. 1, 2, 10Интернет | Устный опрос, проект  |
| **8.** | Рейтинговый контроль: лексико-грамматический тест по изученным темам |  | 2 |  |  | УМК | Тест  |

 **ИТОГО 72 часа**