

ОАНО ДПО "СКАЕНГ"

Адрес местонахождения: 109004, г. Москва, Вн. тер. г. муниципальный округ Таганский, ул. Александра Солженицына, д. 23А, стр.4, этаж/помещ. 1/III, ком. 1

Почтовый адрес: 109004, Москва г, Александра Солженицына ул, д. 23А, стр. 1

ОГРН 1187700001686, ИНН/КПП 9709022748/770901001

ПРИКАЗ

03.05.2023

№ 33/9

Москва

Об утверждении Дополнительной общеобразовательной (общеразвивающей) программы "Английский язык для специалистов в области маркетинга. Уровень Intermediate"

В соответствии с Федеральным законом "Об образовании в Российской Федерации" и в целях осуществления образовательной деятельности

ПРИКАЗЫВАЮ

1. Утвердить Дополнительную общеобразовательную (общеразвивающую) программу "Английский язык для специалистов в области маркетинга. Уровень Intermediate" (Приложение №1 к настоящему Приказу) с "03" мая 2023 года.
2. Контроль за исполнением настоящего Приказа оставляю за собой.

Приложения:

1. Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа "Английский язык для специалистов в области маркетинга. Уровень Intermediate" - 25 л.

Генеральный директор



Дробин Б. Л.

«УТВЕРЖДАЮ»
Генеральный директор



Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа
«Английский язык для специалистов в области маркетинга.

Уровень Intermediate»

для взрослых учащихся

Составители:

Ушникова О.В., преподаватель ОАНО ДПО «СКАЕНГ»

Афанасьева В.В., преподаватель ОАНО ДПО «СКАЕНГ»

Москва

2023 г.

1. Общая характеристика образовательной программы

1.1. Актуальность образовательной программы

Актуальность образовательной программы определяется содержанием обучения, покрывающем широкий круг тем для профессионального общения во всех видах речевой деятельности, от приоритизации задач на общей встрече до прохождения собеседования на соответствие профессиональным навыкам (диджитал-маркетинг, контент-маркетинг, SMM-маркетинг, таргетинг, бренд-маркетинг) в учебной среде. Содержание и форма подачи учебного материала соответствует интересам и жизненному опыту взрослых учащихся. Новизна образовательной программы и ее отличительная особенность заключается в применении цифровых технологий и учете таких показателей, как время говорения обучающегося и преподавателя, правильность и время выполнения каждого задания, возможности для обучающегося оценивать учебные материалы. Перечисленные показатели используются для построения индивидуальной образовательной траектории обучающихся и более полном учете их индивидуальных потребностей, возможностей и интересов. Важной особенностью образовательной программы является заложенная в нем полиформатность обучения: программа состоит из 40 индивидуальных уроков с преподавателем, 120 часов разнообразной самостоятельной работы по материалам, созданным специально для целевого сегмента “маркетинг”, двенадцати сессий в формате “кейс-стади” (обучения на конкретных жизненных примеров из профессиональной области). Обучающиеся имеют возможность выбирать объем домашнего задания. При этом в конце каждого урока обучающиеся автоматически получают отчет о своем прогрессе и учебных достижениях, что позволяет им корректировать свою образовательную траекторию, исходя из собственной цели обучения.

1.2. Направленность образовательной программы

Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа “Английский язык для специалистов в области маркетинга. Уровень Intermediate” (далее - образовательная программа) направлена на удовлетворение индивидуальных потребностей обучающихся в интеллектуальном совершенствовании в области изучения английского языка. Образовательная программа учитывает возрастные и индивидуальные особенности обучающихся.

Принципы программы:

1. Специализация: Программа специально разработана для потребностей студентов, ориентирована на область информационных технологий и учитывает их специфическую терминологию, навыки и задачи. Программа помогает студентам развивать языковые навыки, необходимые для работы и общения в этой области.

2. Практическая ориентированность: Программа акцентирует внимание на практическом применении английского языка в сфере информационных технологий. Это включает в себя выполнение заданий и проектов, связанных с реальными сценариями и проблемами, с которыми студенты могут столкнуться в своей профессиональной деятельности.

3. Коммуникативный подход: Программа ставит акцент на развитие коммуникативных навыков студентов, таких как умение эффективно общаться на

английском языке, ведение профессиональной переписки, презентационные навыки и навыки устной коммуникации.

4. Интеграция технологий: Учитывая специфику области информационных технологий, программа активно использует современные технологии и онлайн-ресурсы для обучения английскому языку. Программа включает в себя использование интерактивных учебных материалов, образовательных платформ и онлайн-материалов.

5. Ориентация на аутентичные материалы: программа предоставляет студентам возможность работать с аутентичными материалами, такими как научные статьи, техническая документация, веб-страницы и видеоматериалы, связанные с информационными технологиями.

6. Мышление, ориентированное на развитие (преподаватель и платформа оценивают любое достижение обучающегося как полезный опыт, который даёт возможности для развития и роста).

7. Сознательность и активность (обучающиеся занимают активную позицию по отношению к своей образовательной траектории и процессу, несут ответственность за свое обучение и осознают, что, как, с кем и в каком формате они учат).

1.3. Структура образовательной программы

Образовательная программа состоит из 43 тем. Программа ориентирована на профессиональную направленность для маркетологов и посвящен разным аспектам повседневной деятельности на изучаемом языке в сфере маркетинга и информационных технологий.

1.4. Категория слушателей

Программа предназначена для обучающихся в возрасте старше 18 лет, имеющих индивидуальную потребность получить дополнительную языковую подготовку для обеспечения коммуникации в сфере маркетинга и информационных технологий.

1.5. Цель и задачи образовательной программы

Цель образовательной программы: развитие иноязычной коммуникативной компетенции обучающихся в профессиональной сфере (маркетинг и информационные технологии) в рамках которой осуществляется комплексная проработка всех навыков владения иностранным языком:

- Овладение специализированной терминологией: программа помогает обучающимся овладеть ключевой терминологией в области маркетинга и информационных технологий, такой как лайфтайм продукта, маркетинговые технологии, SMM, таргетная реклама и т.д.

- Развитие навыков письменной коммуникации: программа учитывает необходимость развития навыков профессиональной переписки, написания технических документов, резюме, электронных писем и других письменных форм в области информационных технологий.

- Улучшение устной коммуникации: цель состоит в развитии у слушателей уверенности и навыков в устной коммуникации на английском языке в контексте маркетинга и информационных технологий: развитие умений проводить презентации, участвовать в дискуссиях, делать доклады и общаться с коллегами и клиентами на профессиональные темы.

- Подготовка к международному сотрудничеству: программа развивает у слушателей межкультурную компетенцию и способность эффективно работать в международной команде или с клиентами из разных стран, включая понимание различий в деловой этике, обычаях и коммуникационных стилях в разных культурах.

- Развитие языковой компетенции: овладение новыми языковыми средствами (фонетическими, орфографическими, лексическими, грамматическими) в соответствии с темами и ситуациями общения; освоение знаний о языковых явлениях изучаемого языка, разных способах выражения мыслей на иностранном языке.

- Развитие компенсаторной компетенции – умений выходить из положения в условиях дефицита языковых средств при получении и передаче информации.

1.6. Срок реализации образовательной программы и форма обучения

Общая трудоемкость образовательной программы составляет 160 часов, включая все виды аудиторной и самостоятельной работы (40 индивидуальных уроков с преподавателем, 120 часов самостоятельной работы).

Трудоемкость образовательной программы устанавливается учебным планом и конкретизируется в учебно-тематическом плане.

Срок реализации образовательной программы может составлять 3, 4 месяца.

Интенсивность режима занятий обучающихся по расписанию, в зависимости от срока реализации образовательной программы (части образовательной программы), составляет:

- при сроке реализации образовательной программы (или ее части) 3 месяца, не менее 3 аудиторных часов в неделю;

- при сроке реализации образовательной программы (или ее части) 4 месяца, не менее 2 аудиторных часов в неделю.

Один академический час равен 50 минутам.

Форма обучения – очная, с применением дистанционных образовательных технологий.

Характер занятий: все занятия носят практический характер.

Форма организации деятельности: индивидуальная.

1.7. Календарный учебный график представлен в Приложении 1.

2. Образовательные результаты по образовательной программе

Образовательная программа направлена на достижение следующих образовательных результатов:

1. Владение специализированной терминологией: понимание и использование специализированной терминологии в области маркетинга и информационных технологий в письменной и устной форме. Умение объяснять концепции, процессы и технологии с использованием адекватных терминов.

2. Письменная речь. Владение навыками профессиональной переписки, создания технических документов, отчетов, электронных писем и других письменных материалов, связанных с информационными технологиями. Умение ясно и точно выражать свои мысли на английском языке ситуациях профессионального общения.

3. Умение выражать свои мысли и идеи устно на английском языке в профессиональной среде: умение проводить презентации, участвовать в дискуссиях, делать доклады, задавать и отвечать на вопросы и вести беседы на профессиональные темы.

4. Приобретение навыков работы и общения с представителями других культур, учитывая международный характер информационных технологий. Понимание профессиональных и культурных различий для эффективного сотрудничества с представителями разных культур.

5. Результатами развития языковой компетенции должны стать:

Грамматические навыки употребления в речи изученных морфологических форм в коммуникативно значимом контексте.

Лексико-грамматические навыки образования родственных слов при помощи различных способов словообразования.

Лексико-грамматические навыки употребления в речи лексических единиц в коммуникативно-значимом контексте.

6. Также в результате освоения программы обучающиеся научатся в пределах тематики образовательной программы: в плане устной монологической и диалогической речи запрашивать и сообщать информацию, аргументированно высказывать точку зрения с учетом социокультурного контекста ситуации общения, делать публичные объявления, представлять себя и свою страну. Приобретут умение выходить из положения в условиях дефицита языковых средств при получении и передаче информации.

3. Содержание образовательной программы

Учебный план дополнительной общеобразовательной (общеразвивающей) программы “Английский язык для специалистов в области маркетинга. Уровень *Intermediate*” представлен в Приложении 2.

Учебно-тематический план
дополнительной общеобразовательной (общеразвивающей) программы “Английский язык для специалистов в области маркетинга. Уровень *Intermediate*”

№ п\п	Наименование разделов, тем	Содержание тем	Общее кол-во часов	в т.ч.			Форма контроля
				Теория	Практика	Сам. работа	
1	Breaking the Ice - Self-introduction	Learn how to introduce themselves effectively.Past simple and Past Perfect revision.	4		1	3	упражнения
2	Soft-skills	Talk about in-demand tech jobs and skills IT employees need; describe an IT job and soft skills; focus on your current skills and those you lack and need to develop. Present simple revision	4		1	3	упражнения
3	First impressions	Participate in situations in which people introduce themselves and understand what people are talking about; read personal stories and tips related to the first impression about a colleague; build different questions of various grammar types; use functional language for self-introduction in a work environment; introduce themselves in a work environment. Wh/How-question, Yes/No-question, Rhetorical Tag question, and Alternative question	4		1	3	упражнения
4	Strengths &	Useful vocabulary on the	4		1	3	упражнения

	Weaknesses	topic of strengths and weaknesses, examples of effective answers at a job interview about strengths and weaknesses.					
5	The marketing mix	Different definitions of marketing, 4 Ps of the marketing mix.	4		1	3	упражнения
6	The 7 Ps for marketing	7 Ps of the marketing mix, 7 Ps of IKEA.	4		1	3	упражнения
7	SWOT analysis	Different ways to define SWOT analysis, types of word formation, collocations with the words "strength", "weakness", "opportunity", "threat", SWOT analysis of Walmart, SWOT analysis in personal branding.	4		1	3	упражнения
8	How to conduct SWOT analysis	Steps in doing a SWOT analysis.	4		1	3	упражнения
9	Marketing strategy	Marketing strategy and marketing plan, marketing strategy of Apple, failures in marketing strategies, mistakes in marketing strategies.	4		1	3	упражнения
10	Marketing plan	Difference between a marketing strategy and a marketing plan, 5 stages of a marketing plan, Zara's marketing plan.	4		1	3	упражнения
11	Content marketing	Content marketing, 10 typical mistakes in a content marketing strategy and how to avoid them.	4		1	3	упражнения
12	Case study: a professional profile	words to talk about social media profiles; give an opinion	4		1	3	упражнения
13	Writing a CV	job market trends, career goals vocabulary	4		1	3	упражнения
14	Job Search and Interview	present yourself and talk about your skills, abilities and competencies; describe various work experiences; answer some of the typical job interview questions.	4		1	3	упражнения
15	Revision 1	Learnt grammar revision Learnt vocabulary revision	3			3	мини-тест
16	Mock Job Interview 1	Mock job interview	1		1		промежуточный контроль
17	Meetings	Target language for meetings in the IT sphere	4		1	3	упражнения
18	Going all-remote	Vocabulary related to	4		1	3	упражнения

		telecommuting functional language for refusing politely, explaining reasons and offering an alternative					
19	Daily stand-up meetings	Vocabulary related to the topic of stand-up meetings Functional language for talking about the status of task completeness	4		1	3	упражнения
20	Product development	Product development and its stages, ideation and product execution, examples of GoPro and Coca-Cola.	4		1	3	упражнения
21	Design thinking	Design thinking, examples of Airbnb, Braun and Oral-B, and GE Healthcare, Worst Possible Idea method, a checklist for a presentation on design thinking.	4		1	3	упражнения
22	Product lifecycle	Product lifecycle, read on product lifecycle stages.	4		1	3	упражнения
23	Grabbing attention	Functional language of welcoming and greeting the audience introducing	4		1	3	упражнения
24	Smart structure	Functional language of adding structure to a presentation using linking words	4		1	3	упражнения
25	Feature update	Vocabulary related to the topic of backlog grooming, functional language for clarifying any questions or concerns	4		1	3	упражнения
26	Sprint planning	Vocabulary related to the topic of daily scrum, vocabulary related to the topic of agile methodology	4		1	3	упражнения
27	PLC management	PLC management, aspects and strategies of PLC management.	4		1	3	упражнения
28	Affiliate marketing	Marketing mix congruency and affiliate marketing, pros and cons of affiliate marketing.	4		1	3	упражнения
29	Typical job interview questions	Vocabulary related to an effective CV	4		1	3	упражнения
30	Behavioral interview questions	Useful phrases to handle with behavioral questions	4		1	3	упражнения
31	Tricky job	Useful phrases to handle	4		1	3	упражнения

	interview questions	tricky job interview questions					
32	Revision 2	Learnt vocabulary revision	3			3	мини-тест
33	Mock Job Interview 2	Mock job interview	1		1		промежуточный контроль
34	Negotiating deadlines	target vocabulary when talking about deadlines	4		1	3	упражнения
35	Negotiating resources	negotiating phrase, Persuasive verbs	4		1	3	упражнения
36	Resolving conflicts	vocabulary related to conflict resolution; functional language for focusing, disagreeing politely and showing respect	4		1	3	упражнения
37	Stakeholders	Functional language to state objectives, clarify a problem, ask for a solution, deal with objections and reach an agreement	4		1	3	упражнения
38	Cross-departmental meetings	Functional language on negotiations and searching for win-win solution.	4		1	3	упражнения
39	Sprint demo	Vocabulary used in sprint demos	4		1	3	упражнения
40	Minutes and follow-up emails	Vocabulary on the topic of reporting words.	4		1	3	упражнения
41	Working chat	Vocabulary on online communication, abbreviations.	4		1	3	упражнения
42	Lexico-grammatical final test 3	Grammar and vocabulary learnt in the course	3			3	итоговый тест
43	Mock Job Interview 3	Mock job interview	1		1		Итоговый контроль
Итого по образовательной программе			160		40	120	

4. Оценочные материалы

Формами контроля по образовательной программе являются: текущий контроль, промежуточная аттестация и итоговый контроль.

Проведение текущего контроля в рамках реализации образовательной программы по каждому модулю осуществляется в соответствии с учебным планом в виде выполнения домашних и тестовых заданий по каждой теме.

Промежуточная аттестация проводится в форме тестирования по четырем видам речевой деятельности (аудирование, говорение, письмо, чтение) по итогам прохождения модуля.

Итоговый контроль по образовательной программе проводится в формате итогового тестирования.

Фиксация результатов текущего, промежуточного и итогового контроля в рамках реализации образовательной программы осуществляется в личном кабинете обучающегося.

Типы домашних и тестовых заданий:

Задания на аудирование, задания на выбор корректной формы слова, задания на построение предложений и фраз, задания на определение лексического значения слова, задания на чтение и понимание текста (в тестовой форме) и др.

Примеры домашних и тестовых заданий для текущего контроля:

Match the Ps with the definitions

Promotion Place Product Price

_____ is a thing or service that is promoted and sold in order to satisfy the customer's want or need.

_____ is how much the product or service costs.

_____ is the location of a shop or the accessibility of a service. If chosen correctly, it can help increase sales and keep them at this level for a longer period of time.

_____ is the part of marketing about how you advertise and market your product or service. Through it, you make potential customers know what you are selling or offering.

Choose the correct options to complete the sentences

- 1 The company launched an advertising campaign to promote its new product. creative ious to reach more people. **innovative**
- 2 The brand's reputation for products has helped it build a loyal customer base over time.
- 3 The marketing team used different to expand the reach and impact of their promotional messages.
- 4 Effective is essential to ensure that products are available to customers on time.
- 5 The company provides free as part of its commitment to excellent customer service.
- 6 Customers can take advantage of available during special occasions or holiday seasons.

Примеры заданий для промежуточного контроля успеваемости обучающихся:

Match the words with their definitions

qualification	how easy it is for customers to find, understand, and purchase a company's products or services
value	
milestone	a significant event or achievement that marks the progress towards a goal
strength	the ability to influence, inspire, and guide individuals or teams
leadership	
accessibility	the unique capabilities or advantages that give an organization an edge over its competitors
managerial	the skill and expertise a candidate has
	the benefits a customer receives from a product or service
	a characteristic of activities, responsibilities, and skills associated with the role of a manager in an organization

Listen to the dialogue and choose the person who mentions the idea



00:00 / 01:30



Transcript

- 1 Hasn't heard of the AI robot conducting interviews.
- 2 Believes that AI robot interview technology is possible to be used very soon.
- 3 States that AI robot-interviewer will improve as it is learning all the time.
- 4 Says that this technology may be too expensive for some companies.
- 5 Hopes the practice will become more widespread in the near future.

Примеры заданий для итогового контроля успеваемости учащихся:

There are certain questions that are asked at almost all job interviews. Interviewers ask these questions to learn more about you, both as an [Сохранить](#) individual and a professional.

Choose the card. Listen to the questions and answer them

Teacher's notes

Play the first question, let the student answer it, then play the next question.

1

2

3

▶ ⏮ 🔊 00:00 / 00:04 ⚙️

Transcript

▶ What are your strengths and weaknesses?

Suggested follow-up questions

- How often do you use your strengths at work?
- What do you do to compensate for your weaknesses?
- Do your colleagues share your opinion about your strengths and weaknesses?

Fill in the gaps with the missing words

[Сохранить](#)

good idea mean to make turned skilled in overview of
intending to introduce divided views

- 1 I _____ we should probably consider more aggressive marketing strategies to expand our customer base.
- 2 It's a _____ to diversify our investment portfolio to include both high-risk and low-risk investments.
- 3 I'm _____ creating marketing campaigns that align with both our budget and our company's brand.
- 4 I can't say that I share your _____ on that. In my opinion, focusing solely on digital marketing may not reach our older demographic effectively.
- 5 The point I'm trying _____ is that our current marketing strategy may not be sufficient to meet our projected sales targets.

5. Условия реализации образовательной программы

5.1. Материально-техническое обеспечение для участников образовательного процесса

Минимальные системные требования для ПК:

1. операционная система: Windows 7/8/8.1/10, macOS 10.15 или новее;
2. браузер: Google Chrome/ Yandex Browser/ Opera/Mozilla Firefox/ Safari/ Edge последней стабильной версии;
3. оперативная память: 4 ГБ или больше;
4. процессор: двухъядерный @ 2 ГГц или мощнее;
6. интернет-соединение: от 5 Мбит/сек;
7. наличие микрофона и веб-камеры.

Минимальные системные требования для мобильных устройств (смартфон/планшет):

1. версия OS: Android 9, iOS 13.3 или новее;
2. браузеры: актуальная версия Google Chrome или Safari, для iOS до 14.3 только Safari;
3. оперативная память: 3 ГБ или больше;
4. процессор: 2 ГГц (четырёхъядерный) или мощнее;
5. интернет-соединение: от 5 Мбит/сек.

5.2. Организационные условия реализации образовательного процесса

Реализация дополнительной общеобразовательной (общеразвивающей) образовательной программы или ее части осуществляется в полном объеме независимо от места нахождения обучающегося с применением дистанционных образовательных технологий.

Обучение ведется на интерактивной платформе. Интерактивная платформа обеспечивает проведение всех видов аудиторных занятий в соответствии с учебным планом. Интерактивная платформа обеспечивает обучающимся доступ:

- к образовательной программе, учебному плану, расписанию занятий, образовательному контенту;
- процедуру оценки результатов обучения по образовательной программе в соответствии с учебным планом;
- фиксацию хода образовательного процесса, результатов текущего контроля, промежуточной и итоговой аттестации;
- взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети "Интернет".

5.3. Учебно-методическое обеспечение образовательной программы

Учебно-методическое обеспечение образовательной программы включает в себя авторские разработки. Материалы образовательной программы созданы методистами ОАНО ДПО "СКАЕНТ".

6. Кадровое обеспечение образовательной программы

Реализацию образовательной программы осуществляют педагогические работники, имеющие среднее профессиональное или высшее образование (в том числе по направлениям, соответствующим направлению дополнительной общеобразовательной (общеразвивающей) программы, и отвечающие квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и (или) профессиональных стандартах).

К реализации образовательной программы могут допускаться лица, обучающиеся по образовательным программам высшего образования по специальностям и направлениям подготовки, соответствующим направленности образовательной программы, и успешно прошедшие промежуточную аттестацию не менее чем за два года обучения.

Обучение ведется на интерактивной платформе. Интерактивная платформа обеспечивает проведение всех видов аудиторных занятий в соответствии с учебным планом. Интерактивная платформа обеспечивает обучающимся доступ:

- к образовательной программе, учебному плану, расписанию занятий, образовательному контенту;
- процедуру оценки результатов обучения по образовательной программе в соответствии с учебным планом;
- фиксацию хода образовательного процесса, результатов текущего контроля, промежуточной и итоговой аттестации;
- взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети "Интернет".

5.3. Учебно-методическое обеспечение образовательной программы

Учебно-методическое обеспечение образовательной программы включает в себя авторские разработки. Материалы образовательной программы созданы методистами ОАНО ДПО "СКАЕНГ".

6. Кадровое обеспечение образовательной программы

Реализацию образовательной программы осуществляют педагогические работники, имеющие среднее профессиональное или высшее образование (в том числе по направлениям, соответствующим направлению дополнительной общеобразовательной (общеразвивающей) программы, и отвечающие квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и (или) профессиональных стандартах).

К реализации образовательной программы могут допускаться лица, обучающиеся по образовательным программам высшего образования по специальностям и направлениям подготовки, соответствующим направленности образовательной программы, и успешно прошедшие промежуточную аттестацию не менее чем за два года обучения.

«УТВЕРЖДАЮ»

Генеральный директор



Дробин Б.Л.

«03» мая 2023 г.

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа “Английский язык для специалистов в области маркетинга. Уровень Intermediate”

Трудоемкость образовательной программы: 160 часов.

Срок реализации образовательной программы может составлять 3, 4 месяца.

Режим занятий: интенсивность режима занятий обучающихся по расписанию, в зависимости от срока реализации образовательной программы составляет:

- при сроке реализации образовательной программы 3 месяца, не менее 3 аудиторных часов в неделю;
- при сроке реализации образовательной программы 4 месяца, не менее 2 аудиторных часов в неделю.

Программа реализуется в течение календарного года.



Дробин Б.Л.

«03» мая 2023 г.

Учебный план
дополнительной общеобразовательной (общеразвивающей) программы
“Английский язык для специалистов в области маркетинга. Уровень Intermediate”

№ п/п	Наименование разделов, тем	Общее кол-во часов	в т.ч.			Форма контроля
			Теори я	Прак тика	Сам. работа	
1	Breaking the Ice - Self-introduction	4		1	3	текущий контроль
2	Soft-skills	4		1	3	
3	First impressions	4		1	3	
4	Strengths & Weaknesses	4		1	3	
5	The marketing mix	4		1	3	
6	The 7 Ps for marketing	4		1	3	
7	SWOT analysis	4		1	3	
8	How to conduct SWOT analysis	4		1	3	
9	Marketing strategy	4		1	3	
10	Marketing plan	4		1	3	
11	Content marketing	4		1	3	
12	Case study: a professional profile	4		1	3	
13	Writing a CV	4		1	3	
14	Job Search and Interview	4		1	3	
15	Revision 1	3			3	
16	Mock Job Interview 1	1		1		промежуточная аттестация
17	Meetings	4		1	3	текущий контроль
18	Going all-remote	4		1	3	
19	Daily stand-up meetings	4		1	3	
20	Product development	4		1	3	
21	Design thinking	4		1	3	
22	Product lifecycle	4		1	3	
23	Grabbing attention	4		1	3	
24	Smart structure	4		1	3	
25	Feature update	4		1	3	
26	Sprint planning	4		1	3	
27	PLC management	4		1	3	
28	Affiliate marketing	4		1	3	
29	Typical job interview questions	4		1	3	
30	Behavioral interview questions	4		1	3	
31	Tricky job interview questions	4		1	3	
32	Revision 2	3			3	

33	Mock Job Interview 2	1		1		промежуточная аттестация
34	Negotiating deadlines	4		1	3	текущий контроль
35	Negotiating resources	4		1	3	
36	Resolving conflicts	4		1	3	
37	Stakeholders	4		1	3	
38	Cross-departmental meetings	4		1	3	
39	Sprint demo	4		1	3	
40	Minutes and follow-up emails	4		1	3	
41	Working chat	4		1	3	
42	Lexico-grammatical final test 3	3			3	Итоговый контроль
43	Mock Job Interview 3	1		1		
Итого по образовательной программе		160		40	120	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ (ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ)
ПРОГРАММЫ

«Английский язык для специалистов в области маркетинга.
Уровень Intermediate»

для взрослых учащихся

1. Планируемые результаты обучения

Образовательная программа направлена на достижение следующих образовательных результатов:

1. Владение специализированной терминологией: понимание и использование специализированной терминологии в области маркетинга и информационных технологий в письменной и устной форме. Умение объяснять концепции, процессы и технологии с использованием адекватных терминов.

2. Письменная речь. Владение навыками профессиональной переписки, создания технических документов, отчетов, электронных писем и других письменных материалов, связанных с информационными технологиями. Умение ясно и точно выражать свои мысли на английском языке в ситуациях профессионального общения.

3. Умение выражать свои мысли и идеи устно на английском языке в профессиональной среде: умение проводить презентации, участвовать в дискуссиях, делать доклады, задавать и отвечать на вопросы и вести беседы на профессиональные темы.

4. Приобретение навыков работы и общения с представителями других культур, учитывая международный характер информационных технологий. Понимание профессиональных и культурных различий для эффективного сотрудничества с представителями разных культур.

5. Результатами развития языковой компетенции должны стать:

Грамматические навыки употребления в речи изученных морфологических форм в коммуникативно значимом контексте.

Лексико-грамматические навыки образования родственных слов при помощи различных способов словообразования.

Лексико-грамматические навыки употребления в речи лексических единиц в коммуникативно-значимом контексте.

6. Также в результате освоения программы обучающиеся научатся в пределах тематики программы: в плане устной монологической и диалогической речи запрашивать и сообщать информацию, аргументированно высказывать точку зрения с учетом социокультурного контекста ситуации общения, делать публичные объявления, представлять себя и свою страну. Приобретут умение выходить из положения в условиях дефицита языковых средств при получении и передаче информации.

2. Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование разделов, тем	Общее кол-во часов	в т.ч.			Форма контроля
			Теория	Практика	Сам. работа	
1	Breaking the Ice - Self-introduction	4		1	3	упражнения
2	Soft-skills	4		1	3	упражнения
3	First impressions	4		1	3	упражнения
4	Strengths & Weaknesses	4		1	3	упражнения
5	The marketing mix	4		1	3	упражнения
6	The 7 Ps for marketing	4		1	3	упражнения
7	SWOT analysis	4		1	3	упражнения
8	How to conduct SWOT analysis	4		1	3	упражнения
9	Marketing strategy	4		1	3	упражнения
10	Marketing plan	4		1	3	упражнения
11	Content marketing	4		1	3	упражнения
12	Case study: a professional profile	4		1	3	упражнения
13	Writing a CV	4		1	3	упражнения
14	Job Search and Interview	4		1	3	упражнения
15	Revision 1	3			3	мини-тест
16	Mock Job Interview 1	1		1		промежуточная аттестация
17	Meetings	4		1	3	упражнения

18	Going all-remote	4	1	3	упражнения
19	Daily stand-up meetings	4	1	3	упражнения
20	Product development	4	1	3	упражнения
21	Design thinking	4	1	3	упражнения
22	Product lifecycle	4	1	3	упражнения
23	Grabbing attention	4	1	3	упражнения
24	Smart structure	4	1	3	упражнения
25	Feature update	4	1	3	упражнения
26	Sprint planning	4	1	3	упражнения
27	PLC management	4	1	3	упражнения
28	Affiliate marketing	4	1	3	упражнения
29	Typical job interview questions	4	1	3	упражнения
30	Behavioral interview questions	4	1	3	упражнения
31	Tricky job interview questions	4	1	3	упражнения
32	Revision 2	3		3	мини-тест
33	Mock Job Interview 2	1	1		промежуточная аттестация
34	Negotiating deadlines	4	1	3	упражнения
35	Negotiating resources	4	1	3	упражнения
36	Resolving conflicts	4	1	3	упражнения
37	Stakeholders	4	1	3	упражнения
38	Cross-departmental meetings	4	1	3	упражнения
39	Sprint demo	4	1	3	упражнения
40	Minutes and follow-up emails	4	1	3	упражнения
41	Working chat	4	1	3	упражнения
42	Lexico-grammatical final test 3	3		3	итоговый тест
43	Mock Job Interview 3	1	1		Итоговый контроль
Итого по образовательной программе		160	40	120	

3. Содержание образовательной программы

	Наименование разделов, тем	Содержание тем
1.	Breaking the Ice - Self-introduction	Learn how to introduce themselves effectively.Past simple and Past Perfect revision.
2.	Soft-skills	Talk about in-demand tech jobs and skills IT employees need; describe an IT job and soft skills; focus on your current skills and those you lack and need to develop. Present simple revision
3.	First impressions	Participate in situations in which people introduce themselves and understand what people are talking about; read personal stories and tips related to the first impression about a colleague; build different questions of various grammar types; use functional language for self-introduction in a work environment; introduce themselves in a work environment. Wh/How-question, Yes/No-question, Rhetorical Tag question, and Alternative question
4.	Strengths & Weaknesses	Useful vocabulary on the topic of strengths and weaknesses, examples of effective answers at a job interview about strengths and weaknesses.
5.	The marketing mix	Different definitions of marketing, 4 Ps of the marketing mix.
6.	The 7 Ps for	7 Ps of the marketing mix, 7 Ps of IKEA.

	marketing	
7.	SWOT analysis	Different ways to define SWOT analysis, types of word formation, collocations with the words "strength", "weakness", "opportunity", "threat", SWOT analysis of Walmart, SWOT analysis in personal branding.
8.	How to conduct SWOT analysis	Steps in doing a SWOT analysis.
9.	Marketing strategy	Marketing strategy and marketing plan, marketing strategy of Apple, failures in marketing strategies, mistakes in marketing strategies.
10.	Marketing plan	Difference between a marketing strategy and a marketing plan, 5 stages of a marketing plan, Zara's marketing plan.
11.	Content marketing	Content marketing, 10 typical mistakes in a content marketing strategy and how to avoid them.
12.	Case study: a professional profile	words to talk about social media profiles; give an opinion
13.	Writing a CV	job market trends, career goals vocabulary
14.	Job Search and Interview	present yourself and talk about your skills, abilities and competencies; describe various work experiences; answer some of the typical job interview questions.
15.	Meetings	Target language for meetings in the IT sphere
16.	Going all-remote	Vocabulary related to telecommuting functional language for refusing politely, explaining reasons and offering an alternative
17.	Daily stand-up meetings	Vocabulary related to the topic of stand-up meetings Functional language for talking about the status of task completeness
18.	Product development	Product development and its stages, ideation and product execution, examples of GoPro and Coca-Cola.
19.	Design thinking	Design thinking, examples of Airbnb, Braun and Oral-B, and GE Healthcare, Worst Possible Idea method, a checklist for a presentation on design thinking.
20.	Product lifecycle	Product lifecycle, read on product lifecycle stages.
21.	Grabbing attention	Functional language of welcoming and greeting the audience introducing
22.	Smart structure	Functional language of adding structure to a presentation using linking words
23.	Feature update	Vocabulary related to the topic of backlog grooming, functional language for clarifying any questions or concerns
24.	Sprint planning	Vocabulary related to the topic of daily scrum, vocabulary related to the topic of agile methodology
25.	PLC management	PLC management, aspects and strategies of PLC management.
26.	Affiliate marketing	Marketing mix congruency and affiliate marketing, pros and cons of affiliate marketing.
27.	Typical job interview questions	Vocabulary related to an effective CV
28.	Behavioral interview questions	Useful phrases to handle with behavioral questions
29.	Tricky job interview questions	Useful phrases to handle tricky job interview questions

30.	Negotiating deadlines	target vocabulary when talking about deadlines
31.	Negotiating resources	negotiating phrase, Persuasive verbs
32.	Resolving conflicts	vocabulary related to conflict resolution; functional language for focusing, disagreeing politely and showing respect
33.	Stakeholders	Functional language to state objectives, clarify a problem, ask for a solution, deal with objections and reach an agreement
34.	Cross-departmental meetings	Functional language on negotiations and searching for win-win solution.
35.	Sprint demo	Vocabulary used in sprint demos
36.	Minutes and follow-up emails	Vocabulary on the topic of reporting words.
37.	Working chat	Vocabulary on online communication, abbreviations.

4. Оценка качества освоения образовательной программы

Формами контроля по образовательной программе являются: текущий контроль, промежуточная аттестация и итоговый контроль.

Проведение текущего контроля в рамках реализации образовательной программы по каждому модулю осуществляется в соответствии с учебным планом в виде выполнения домашних и тестовых заданий по каждой теме.

Промежуточная аттестация проводится в форме тестирования по четырем видам речевой деятельности (аудирование, говорение, письмо, чтение) по итогам прохождения модуля.

Итоговый контроль по образовательной программе проводится в формате итогового тестирования.

Фиксация результатов текущего, промежуточного и итогового контроля в рамках реализации образовательной программы осуществляется в личном кабинете обучающегося.

Типы домашних и тестовых заданий:

Задания на аудирование, задания на выбор корректной формы слова, задания на построение предложений и фраз, задания на определение лексического значения слова, задания на чтение и понимание текста (в тестовой форме) и др.

Примеры домашних и тестовых заданий для текущего контроля:

Match the Ps with the definitions

Promotion Place Product Price

_____ is a thing or service that is promoted and sold in order to satisfy the customer's want or need.

_____ is how much the product or service costs.

_____ is the location of a shop or the accessibility of a service. If chosen correctly, it can help increase sales and keep them at this level for a longer period of time.

_____ is the part of marketing about how you advertise and market your product or service. Through it, you make potential customers know what you are selling or offering.

Choose the correct options to complete the sentences

- 1 The company launched an advertising campaign to promote its new product. creative ious to reach more people. innovative
- 2 The brand's reputation for products has helped it build a loyal customer base over time.
- 3 The marketing team used different to expand the reach and impact of their promotional messages.
- 4 Effective is essential to ensure that products are available to customers on time.
- 5 The company provides free as part of its commitment to excellent customer service.
- 6 Customers can take advantage of available during special occasions or holiday seasons.

Примеры заданий для промежуточного контроля успеваемости обучающихся:



Match the words with their definitions

qualification	how easy it is for customers to find, understand, and purchase a company's products or services
value	
milestone	a significant event or achievement that marks the progress towards a goal
strength	the ability to influence, inspire, and guide individuals or teams
leadership	
accessibility	the unique capabilities or advantages that give an organization an edge over its competitors
managerial	the skill and expertise a candidate has
	the benefits a customer receives from a product or service
	a characteristic of activities, responsibilities, and skills associated with the role of a manager in an organization

Listen to the dialogue and choose the person who mentions the idea



00:00 / 01:30



Transcript

- 1 Hasn't heard of the AI robot conducting interviews.
- 2 Believes that AI robot interview technology is possible to be used very soon.
- 3 States that AI robot-interviewer will improve as it is learning all the time.
- 4 Says that this technology may be too expensive for some companies.
- 5 Hopes the practice will become more widespread in the near future.

Примеры заданий для итогового контроля успеваемости учащихся:

There are certain questions that are asked at almost all job interviews. Interviewers ask these questions to learn more about you, both as an individual and a professional.

Choose the card. Listen to the questions and answer them

Teacher's notes

Play the first question, let the student answer it, then play the next question.



2

3



Transcript

What are your strengths and weaknesses?

Suggested follow-up questions

- How often do you use your strengths at work?
- What do you do to compensate for your weaknesses?
- Do your colleagues share your opinion about your strengths and weaknesses?

Fill in the gaps with the missing words

good idea mean to make turned skilled in overview of
intending to introduce divided views

- 1 I _____ we should probably consider more aggressive marketing strategies to expand our customer base.
- 2 It's a _____ to diversify our investment portfolio to include both high-risk and low-risk investments.
- 3 I'm _____ creating marketing campaigns that align with both our budget and our company's brand.
- 4 I can't say that I share your _____ on that. In my opinion, focusing solely on digital marketing may not reach our older demographic effectively.
- 5 The point I'm trying _____ is that our current marketing strategy may not be sufficient to meet our projected sales targets.

5. Учебно-методическое обеспечение образовательной программы

Учебно-методическое обеспечение модулей образовательной программы включает в себя авторские разработки. Материалы образовательной программы созданы методистами ОАНО ДПО «СКАЕНГ».