

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования



**Пермский национальный исследовательский  
политехнический университет**

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по образовательной  
деятельности

 А.Б. Петроченков

« 29 » августа 20 23 г.

### **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Дисциплина:** Практика речевого общения (второй иностранный язык)  
(наименование)

**Форма обучения:** очная  
(очная/очно-заочная/заочная)

**Уровень высшего образования:** бакалавриат  
(бакалавриат/специалитет/магистратура)

**Общая трудоёмкость:** 252 (7)  
(часы (ЗЕ))

**Направление подготовки:** 45.03.02 Лингвистика  
(код и наименование направления)

**Направленность:** Лингвистика (общий профиль, СУОС)  
(наименование образовательной программы)

## 1. Общие положения

### 1.1. Цели и задачи дисциплины

Цель учебной дисциплины – развитие и совершенствование культуры речевого общения и профессиональных способностей использовать второй иностранный язык как средство иноязычной межкультурной коммуникации в различных ее видах и формах с учетом типичных ситуаций взаимодействия, национальной культурной специфики и функциональной общности культур взаимодействующих субъектов.

### 1.2. Изучаемые объекты дисциплины

межкультурная коммуникация на втором иностранном языке; цели и формы высказывания; формы и способы выражения мысли в ситуациях деловой коммуникации; лексические, семантические, грамматические, прагматические и дискурсивные аспекты речевого общения на втором иностранном языке; монологические/ диалогические высказывания; презентация, деловая встреча, совещание, переговоры, собеседование; национально-культурная специфика проведения собеседования и деловых переговоров при приеме на работу; формы, этапы и принципы организации групповой и коллективной деятельности.

### 1.3. Входные требования

Не предусмотрены

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Компетенция	Индекс индикатора	Планируемые результаты обучения по дисциплине (знать, уметь, владеть)	Индикатор достижения компетенции, с которым соотнесены планируемые результаты обучения	Средства оценки
ПК-1.4	ИД-1пк-1.4	Знать модели делового речевого общения на втором иностранном языке; технологии проведения деловых переговоров, совещаний, конференций, семинаров	Знает модели речевого общения; технологии проведения деловых переговоров, совещаний, конференций, семинаров; правила этикета и протокола, принятые в родной и иноязычных культурах.	Собеседование
ПК-1.4	ИД-2пк-1.4	Уметь моделировать ситуации речевого общения между представителями различных культур в рамках деловых переговоров, совещаний, конференций, семинаров на втором иностранном языке.	Умеет моделировать ситуации речевого общения между представителями различных культур в рамках деловых переговоров, совещаний, конференций, семинаров; руководствоваться правилами этикета и протокола.	Дифференцированный зачет

Компетенция	Индекс индикатора	Планируемые результаты обучения по дисциплине (знать, уметь, владеть)	Индикатор достижения компетенции, с которым соотнесены планируемые результаты обучения	Средства оценки
ПК-1.4	ИД-3пк-1.4	Владеть навыками делового иноязычного речевого общения; навыками публичной речи на втором иностранном языке.	Владеет навыками моделирования ситуаций иноязычного речевого общения; навыками публичной речи.	Дифференцированный зачет

### 3. Объем и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах		
		Номер семестра		
		5	6	7
1. Проведение учебных занятий (включая проведение текущего контроля успеваемости) в форме:	126	54	36	36
1.1. Контактная аудиторная работа, из них:				
- лекции (Л)				
- лабораторные работы (ЛР)				
- практические занятия, семинары и (или) другие виды занятий семинарского типа (ПЗ)	114	50	32	32
- контроль самостоятельной работы (КСР)	12	4	4	4
- контрольная работа				
1.2. Самостоятельная работа студентов (СРС)	126	54	36	36
2. Промежуточная аттестация				
Экзамен				
Дифференцированный зачет	18		9	9
Зачет	9	9		
Курсовой проект (КП)				
Курсовая работа (КР)				
Общая трудоемкость дисциплины	252	108	72	72

### 4. Содержание дисциплины

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеаудиторных занятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
5-й семестр				

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеаудиторных занятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
Трудоустройство в компанию и ведение телефонных переговоров	0	0	24	26
Современные тенденции в подборе персонала и порядок оформления документов, необходимых для приема на работу. Собеседование: правила успешного трудоустройства. Подписание трудового договора. Корпоративная культура. Приватные и деловые телефонные переговоры: специфика ведения переговоров по телефону. Этикет телефонных переговоров. Практика телефонных переговоров. Договоренности о приезде иностранной делегации для сотрудничества с российской компанией. Проведение видеоконференции				
Прием иностранной делегации	0	0	26	28
Встреча иностранной делегации в аэропорту/на вокзале. Размещение делегации в гостинице. Краткая беседа о городе. Деловой завтрак/обед/ужин. Визит в российскую компанию. Знакомство с коллегами. Деловой этикет и протокол Обсуждение программы работы на время визита иностранной делегации. Структура компании. Организграмма компании. Экскурсия по территории компании. Производственная экскурсия. Презентация российской компании. Презентация зарубежной компании.				
ИТОГО по 5-му семестру	0	0	50	54
6-й семестр				
Сопровождение иностранной делегации по городу	0	0	16	18
Пермь как промышленный центр России. Отрасли промышленности, представленные в Перми. Крупнейшие пермские предприятия. Совместные предприятия Перми. Культурная жизнь Перми: музеи, театры и т.д. Экскурсионные маршруты. Подготовка собственной экскурсии по городу для зарубежной делегации.				
Деловые переговоры	0	0	16	18
Обсуждение рамочного договора о сотрудничестве. Обсуждение договора о поставках, купли-продажи. Переговоры о цене и условиях оплаты. Переговоры об условиях поставки. Форс-мажорные обстоятельства. Санкции и рекламации.				
ИТОГО по 6-му семестру	0	0	32	36
7-й семестр				
Расширение сотрудничества с зарубежными партнерами	0	0	16	18
Стратегии продвижения компании. Рекламная кампания. Деловое совещание. Участие в				

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеаудиторных занятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
специализированных зарубежных ярмарках. Типы ярмарок. Цели участия российских компаний в зарубежных ярмарках. Деловые переговоры на ярмарках. Презентация товаров и услуг. Подведение итогов участия в ярмарках.				
Место и роль России в международном бизнес-сообществе	0	0	16	18
Крупнейшие международные компании и влияние межкультурной коммуникации на бизнес-среду. Международные семинары. Специфика делового общения в России и в странах Америки, Европы, Азии.				
ИТОГО по 7-му семестру	0	0	32	36
ИТОГО по дисциплине	0	0	114	126

### Тематика примерных практических занятий

№ п.п.	Наименование темы практического (семинарского) занятия
1	Современные тенденции в подборе персонала и порядок оформления документов, необходимых для приема на работу
2	Собеседование: правила успешного трудоустройства. Подписание трудового договора. Корпоративная культура
3	Приватные и деловые телефонные переговоры: специфика ведения переговоров по телефону. Этикет телефонных переговоров.
4	Практика телефонных переговоров. Договоренности о приезде иностранной делегации для сотрудничества с российской компанией. Проведение видеоконференции
5	Встреча иностранной делегации в аэропорту/на вокзале. Размещение делегации в гостинице. Краткая беседа о городе.
6	Деловой завтрак/обед/ужин. Деловой этикет
7	Визит в российскую компанию. Знакомство с коллегами. Деловой протокол
8	Обсуждение программы работы на время визита иностранной делегации
9	Структура компании. Организграмма
10	Экскурсия по территории компании. Производственная экскурсия.
11	Презентация российской компании.
12	Презентация зарубежной компании.
13	Пермь как промышленный центр России
14	Отрасли промышленности, представленные в Перми и Пермском крае. Крупнейшие пермские предприятия
15	Отрасли промышленности, представленные в Перми. Крупнейшие пермские предприятия
16	Культурная жизнь Перми: музеи, театры и т.д. Экскурсионные маршруты

<b>№ п.п.</b>	<b>Наименование темы практического (семинарского) занятия</b>
17	Подготовка собственной экскурсии по городу для зарубежной делегации
18	Подготовка собственной экскурсии по городу для зарубежной делегации
19	Обсуждение договора о поставках, купли-продажи
20	Переговоры о цене и условиях оплаты.
21	Переговоры об условиях поставки.
22	Форс-мажорные обстоятельства.
23	Санкции и рекламации
24	Стратегии продвижения компании. Рекламная кампания. Деловое совещание
25	Участие в специализированных зарубежных ярмарках
26	Типы ярмарок. Цели участия российских компаний в зарубежных ярмарках
27	Деловые переговоры на ярмарках
28	Презентация товаров и услуг
29	Подведение итогов участия в ярмарках
30	Крупнейшие международные компании и влияние межкультурной коммуникации на бизнес-среду. Международные семинары
31	Специфика делового общения в России и в странах Америки, Европы, Азии.

## **5. Организационно-педагогические условия**

### **5.1. Образовательные технологии, используемые для формирования компетенций**

Практические занятия проводятся на основе реализации метода обучения действием: определяются проблемные области, формируются группы. При проведении практических занятий преследуются следующие цели: применение знаний отдельных дисциплин и креативных методов для решения проблем и принятия решений; отработка у обучающихся навыков командной работы, межличностных коммуникаций и развитие лидерских качеств; закрепление основ теоретических знаний.

При проведении учебных занятий используются групповые дискуссии, ролевые игры, тренинги и анализ ситуаций.

### **5.2. Методические указания для обучающихся по изучению дисциплины**

При изучении дисциплины обучающимся целесообразно выполнять следующие рекомендации:

1. Изучение учебной дисциплины должно вестись систематически.
2. После изучения какого-либо раздела по учебнику или конспектным материалам рекомендуется по памяти воспроизвести основные термины, определения, понятия раздела.
3. Особое внимание следует уделить выполнению отчетов по практическим занятиям и индивидуальным комплексным заданиям на самостоятельную работу.
4. Вся тематика вопросов, изучаемых самостоятельно, задается преподавателем. Им же даются источники (в первую очередь вновь изданные в периодической научной литературе) для более детального понимания вопросов, озвученных на занятии.

## 6. Перечень учебно-методического и информационного обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

### 6.1. Печатная учебно-методическая литература

№ п/п	Библиографическое описание (автор, заглавие, вид издания, место, издательство, год издания, количество страниц)	Количество экземпляров в библиотеке
<b>1. Основная литература</b>		
1	Penfornis J-L. Francais. com. Methode de francais professionnel et des affaires : niveau intermediaire / J-L. Penfornis. - Paris: CLE International, 2011.	30
2	Багана Ж. Le Francais des Affaires : francais langue etrangere et seconde : учебное пособие / Ж. Багана, А. И. Лангнер. - Москва: Флинта, Наука, 2011.	5
3	Гарагуля С. И. Английский язык для делового общения : учебное пособие / С. И. Гарагуля. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2013.	10
4	Иовенко В. А. Практический курс перевода. Международные отношения. Испанский язык : учебник : уровни B2-C1 / В. А. Иовенко. - Москва: Р.Валент, 2016.	10
5	Коваленко М. П. Familienunternehmen Deutschlands : интенсивный курс обучения восприятию и пониманию звучащей немецкой речи : учебное пособие / М. П. Коваленко, Е. А. Руцкая. - Пермь: Изд-во ПГТУ, 2011.	5
6	Митрюхина И. Н. Мир профессии (на материале немецкого языка) : учебно-методическое пособие / И. Н. Митрюхина. - Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2011.	5
7	Перлова И. В. Professional communication for success or success of professional communication=Профессиональная коммуникация для успеха, или Успех в профессиональной коммуникации : учебное пособие / И. В. Перлова. - Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2018.	5
8	Т. 2. - М., Пекин: , АСТ, Восток-Запад, Sinolingua, 2008. - (Современный китайский язык : начальный курс : в 2 т.; Т. 2).	10
9	Т.1. - М., Пекин: , АСТ, Восток-Запад, Sinolingua, 2008. - (Современный китайский язык : начальный курс : в 2 т.; Т. 1).	10
10	Тарасова В. В. Деловой испанский язык : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. В. Тарасова. - Москва: Юрайт, 2017.	3
<b>2. Дополнительная литература</b>		
<b>2.1. Учебные и научные издания</b>		
1	Андрюшкин А. П. Деловой английский язык : учебное пособие / А. П. Андрюшкин. - М.: Дашков и К, 2008.	5
2	Лексика. - Москва: , Юрайт, 2017. - (Испанский язык (продвинутый этап) / Е. А. Гонсалес-Фернандес, Р. В. Рыбакова, Е. В. Светлова : уровень B2-C1 : учебно-практическое пособие для бакалавров; Ч. 2).	6
3	Лымарь М. П. Деловой китайский язык. Начальный уровень : учебное пособие / М. П. Лымарь, В. А. Тюрина. - Москва: КНОРУС, 2019.	1
4	Мамонова Е. Ю. Weltreisen: Deutshland : учебное пособие / Е. Ю. Мамонова. - Пермь: Изд-во ПГТУ, 2010.	10

5	Мамонова Е. Ю. Международные отношения России: теория и история : учебное пособие для вузов / Е. Ю. Мамонова. - Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2017.	5
6	Мощанская Е. Ю. Stadtrundfahrt durch Perm. Пособие по устному переводу. Немецкий язык : учебно-методическое пособие / Е. Ю. Мощанская. - Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2017.	5
7	Серова Т. С. Energiewirtschaft: Stromerzeugung und Energieverbrauch : учебное пособие / Т. С. Серова, Ю. Ю. Червенко, Ю. А. Карпова. - Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2018.	5
8	Словарь деловой переписки: русский, английский, немецкий, итальянский, испанский / Сост. Н. С. Андрющенко. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.	1
9	Федоров А.М. Деловой английский язык : пособие / А.М. Федоров. - Минск: Новое знание, 2008.	5
<b>2.2. Периодические издания</b>		
	Не используется	
<b>2.3. Нормативно-технические издания</b>		
	Не используется	
<b>3. Методические указания для студентов по освоению дисциплины</b>		
	Не используется	
<b>4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента</b>		
	Не используется	

## 6.2. Электронная учебно-методическая литература

Вид литературы	Наименование разработки	Ссылка на информационный ресурс	Доступность (сеть Интернет / локальная сеть; авторизованный / свободный доступ)
Дополнительная литература	Коваленко М. П. Deutschland plus : учебное пособие / М. П. Коваленко, Е. А. Руцкая. - Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2015.	<a href="http://elib.pstu.ru/Record/RUPNRPUelib3805">http://elib.pstu.ru/Record/RUPNRPUelib3805</a>	локальная сеть; свободный доступ
Дополнительная литература	Мамонова Е. Ю. Weltreisen: Deutschland : учебное пособие / Е. Ю. Мамонова. - Пермь: Изд-во ПГТУ, 2010.	<a href="http://elib.pstu.ru/Record/RUPNRPUelib3106">http://elib.pstu.ru/Record/RUPNRPUelib3106</a>	локальная сеть; свободный доступ
Дополнительная литература	О. А. Агаркова Практический курс французского языка для студентов экономических специальностей : Учебное пособие / О. А. Агаркова. - Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2016.	<a href="http://elib.pstu.ru/Record/iprbooks86212">http://elib.pstu.ru/Record/iprbooks86212</a>	локальная сеть; авторизованный доступ

Вид литературы	Наименование разработки	Ссылка на информационный ресурс	Доступность (сеть Интернет / локальная сеть; авторизованный / свободный доступ)
Дополнительная литература	Синявский А. А. Испанский язык. Специального курс для факультета ИМО : учебно-методическое пособие по испанскому языку / Синявский А. А., Горюнова А. Е. - Москва: НИЯУ МИФИ, 2011.	<a href="http://elib.pstu.ru/Record/lan76005">http://elib.pstu.ru/Record/lan76005</a>	локальная сеть; авторизованный доступ
Дополнительная литература	Фефелова Е. С. Практический курс второго иностранного языка (французский язык): в 2 ч. Ч. 1 : учебное пособие. Ч. 1 / Фефелова Е. С. - Новосибирск: НГТУ, 2015. - (Практический курс второго иностранного языка (французский язык); Ч. 1).	<a href="http://elib.pstu.ru/Record/lanRU-LAN-BOOK-118549">http://elib.pstu.ru/Record/lanRU-LAN-BOOK-118549</a>	локальная сеть; авторизованный доступ
Дополнительная литература	Ян М. Современная китайская пресса. Ч. 1 : учеб. пособие. Ч. 1 / Ян М., Дубкова О. В., Сунь Ю., Цой Е. Б. - Новосибирск: НГТУ, 2014. - (Современная китайская пресса; Ч. 1).	<a href="http://elib.pstu.ru/Record/lanRU-LAN-BOOK-118574">http://elib.pstu.ru/Record/lanRU-LAN-BOOK-118574</a>	локальная сеть; авторизованный доступ
Основная литература	Коваленко М. П. Familienunternehmen Deutschlands : интенсивный курс обучения восприятию и пониманию звучащей немецкой речи : учебное пособие / М. П. Коваленко, Е. А. Руцкая. - Пермь: Изд-во ПГТУ, 2011.	<a href="http://elib.pstu.ru/Record/RUPNRPUelib3213">http://elib.pstu.ru/Record/RUPNRPUelib3213</a>	локальная сеть; свободный доступ
Основная литература	Митрюхина И. Н. Мир профессии (на материале немецкого языка) : учебно-методическое пособие / И. Н. Митрюхина. - Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2011.	<a href="http://elib.pstu.ru/Record/RUPNRPUelib3300">http://elib.pstu.ru/Record/RUPNRPUelib3300</a>	локальная сеть; свободный доступ
Основная литература	Перлова И. В. Siemens and Perm Generating Company Cooperation : students' book / И. В. Перлова. - Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2012.	<a href="http://elib.pstu.ru/Record/RUPNRPUelib3404">http://elib.pstu.ru/Record/RUPNRPUelib3404</a>	локальная сеть; свободный доступ

### 6.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Вид ПО	Наименование ПО
Операционные системы	MS Windows XP (подп. Azure Dev Tools for Teaching до 27.03.2022 )

Вид ПО	Наименование ПО
Операционные системы	Windows 10 (подп. Azure Dev Tools for Teaching)
Офисные приложения.	Microsoft Office Professional 2007. лиц. 42661567
Прикладное программное обеспечение общего назначения	Dr.Web Enterprise Security Suite, 3000 лиц, ПНИПУ ОЦНИТ 2017

#### **6.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

Наименование	Ссылка на информационный ресурс
База данных Scopus	<a href="https://www.scopus.com/">https://www.scopus.com/</a>
База данных Web of Science	<a href="http://www.webofscience.com/">http://www.webofscience.com/</a>
Научная библиотека Пермского национального исследовательского политехнического университета	<a href="http://lib.pstu.ru/">http://lib.pstu.ru/</a>
Электронно-библиотечная система Лань	<a href="https://e.lanbook.com/">https://e.lanbook.com/</a>
Электронно-библиотечная система IPRbooks	<a href="http://www.iprbookshop.ru/">http://www.iprbookshop.ru/</a>
Информационные ресурсы Сети КонсультантПлюс	<a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>

#### **7. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса по дисциплине**

Вид занятий	Наименование необходимого основного оборудования и технических средств обучения	Количество единиц
Практическое занятие	ноутбук	1
Практическое занятие	телевизор	1

#### **8. Фонд оценочных средств дисциплины**

Описан в отдельном документе
------------------------------

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Пермский национальный исследовательский политехнический  
университет»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине  
«Практика речевого общения (второй иностранный язык)»  
*Приложение к рабочей программе дисциплины***

**Направление подготовки:** 45.03.02 Лингвистика

**Направленность (профиль)  
образовательной  
программы:** Перевод и переводоведение

**Квалификация выпускника:** «Бакалавр»

**Выпускающая кафедра:** Иностранные языки, лингвистика и перевод

**Форма обучения:** Очная

**Курс:** 3-4 **Семестр:** 5, 6, 7

**Трудоёмкость:**

Кредитов по рабочему учебному плану: 7 3Е

Часов по рабочему учебному плану: 252 ч.

**Форма промежуточной аттестации:**

Зачет: 5 семестр; Дифференцированный зачет: 6, 7 семестры

Пермь 2023

**Фонд оценочных средств** для проведения промежуточной аттестации обучающихся для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине является частью (приложением) к рабочей программе дисциплины. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине разработан в соответствии с общей частью фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации основной образовательной программы, которая устанавливает систему оценивания результатов промежуточной аттестации и критерии выставления оценок. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине устанавливает формы и процедуры текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

## 1 Перечень контролируемых результатов обучения по дисциплине, объекты оценивания и виды контроля

Согласно РПД освоение учебного материала дисциплины запланировано в течение трех семестров (5-7 семестров учебного плана) и разбито на 6 учебных модулей. В каждом модуле предусмотрены аудиторские практические занятия, а также самостоятельная работа студентов. В рамках освоения учебного материала дисциплины формируются компоненты компетенций *знать, уметь, владеть*, указанные в РПД, которые выступают в качестве контролируемых результатов обучения по дисциплине (табл. 1.1).

Контроль уровня усвоенных знаний, освоенных умений и приобретенных владений осуществляется в рамках текущего, рубежного и промежуточного контроля при изучении теоретического материала, сдаче отчетов по практическим заданиям, дифференцированного зачета. Виды контроля сведены в таблицу 1.1.

Таблица 1.1. Перечень контролируемых результатов обучения по дисциплине

Контролируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУВы)	Вид контроля					
	Текущий		Рубежный		Итоговый	
	С	ПЗ	Т	КПЗ	Зачет	Экзамен
<b>Усвоенные знания</b>						
<b>З.1</b> Знать модели делового речевого общения на втором первом иностранном языке; технологии проведения деловых переговоров, совещаний, конференций, семинаров	С		Т		КПЗ	
<b>Освоенные умения</b>						
<b>У.1</b> Уметь моделировать ситуации речевого общения между представителями различных культур в рамках деловых переговоров, совещаний, конференций, семинаров на втором иностранном языке		ПЗ		КПЗ	КЗ	
<b>Приобретенные владения</b>						
<b>В.1</b> Владеть навыками делового иноязычного речевого общения; навыками публичной речи на втором иностранном языке				КПЗ	КЗ	

*С – собеседование по теме; Т – тест, ПЗ – практическое задание; КПЗ – контрольное практическое задание, КЗ – комплексное задание.*

Итоговой оценкой достижения результатов обучения по дисциплине является промежуточная аттестация в виде дифференцированного зачета, проводимая с учетом результатов текущего и рубежного контроля.

## 2 Виды контроля, типовые контрольные задания и шкалы оценивания результатов обучения

Текущий контроль успеваемости имеет целью обеспечение максимальной эффективности учебного процесса, управление процессом формирования заданных компетенций обучаемых, повышение мотивации к учебе и предусматривает оценивание хода освоения дисциплины. В соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной

аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, специалитета и магистратуры в ПНИПУ предусмотрены следующие виды и периодичность текущего контроля успеваемости обучающихся:

- входной контроль, проверка исходного уровня подготовленности обучаемого и его соответствия предъявляемым требованиям для изучения данной дисциплины;
- текущий контроль усвоения материала (уровня освоения компонента «знать» заданных компетенций) на каждом групповом занятии и контроль посещаемости занятий;
- промежуточный и рубежный контроль освоения обучаемыми отдельных компонентов «знать», «уметь» заданных компетенций путем компьютерного или бланчного тестирования, контрольных опросов, контрольных работ (индивидуальных домашних заданий).

Рубежный контроль по дисциплине проводится на следующей неделе после прохождения модуля дисциплины, а промежуточный – во время каждого контрольного мероприятия внутри модулей дисциплины;

- межсессионная аттестация, единовременное подведение итогов текущей успеваемости не менее одного раза в семестр по всем дисциплинам для каждого направления подготовки (специальности), курса, группы;
- контроль остаточных знаний.

### **2.1. Текущий контроль**

Текущий контроль в форме собеседования проводится по каждой теме. Результаты по 4-балльной шкале оценивания заносятся в книжку преподавателя и учитываются в виде интегральной оценки при проведении промежуточной аттестации.

#### **2.1.1 Типовые вопросы собеседования:**

- *Как успешно пройти собеседование при приеме на работу в международную компанию?*
- *Каковы особенности представления структуры компании в формате Powerpoint?*
- *В чем проявляется национально-культурное своеобразие речевого поведения представителей страны изучаемого языка? Что необходимо учесть при общении с ними?*

#### **2.1.2 Типовые практические задания:**

- *Вы – участник делового совещания, посвященного вопросам... Подготовьте аргументированное высказывание по заданной ситуации.*
- *Вы – переводчик на стенде зарубежной компании, изучите информацию о продукции компании и подготовьте ее презентацию.*
- *Вы – переводчик на переговорах российской и зарубежной компании по вопросам заключения договора о сотрудничестве, изучите информацию о компаниях, подготовьте краткий обзор деятельности компаний.*

### **2.2. Рубежный контроль**

Рубежный контроль для комплексного оценивания усвоенных знаний, освоенных умений и приобретенных владений (табл. 1.1) проводится в форме контрольного практического задания (после изучения каждого модуля учебной дисциплины).

#### **2.2.1. Типовые контрольные практические задания.**

- *Контрольное монологическое сообщение на иностранном языке по заданной теме. Ответы на вопросы.*
- *Контрольное выступление с презентацией зарубежной или российской компанией.*
- *Контрольное проведение экскурсии по предприятию.*
- *Контрольное проведение экскурсии по родному городу.*

Типовые шкалы и критерии оценки результатов рубежной контрольной работы приведены в общей части ФОС образовательной программы.

### **2.3. Промежуточная аттестация (итоговый контроль)**

Допуск к промежуточной аттестации осуществляется по результатам текущего и рубежного контроля. Условиями допуска являются успешная сдача всех практических работ и положительная интегральная оценка по результатам текущего и рубежного контроля.

Промежуточная аттестация, согласно РПД, проводится в виде дифференцированного зачета. Дифференцированный зачет по дисциплине выставляется по итогам проведенного текущего и

рубежного контроля и при выполнении всех практических заданий.

### **2.3.1. Типовые комплексные задания к дифференцированному зачету:**

- *Посмотрите видеофрагмент. Дополните таблицу данными и расскажите об изменениях в структуре предприятия.*

- *Изучите рекламные материалы зарубежного предприятия, подготовьте монологическое выступление с презентацией деятельности компании.*

- *Представьте презентацию зарубежной компании.*

Перечень типовых заданий для проверки умений и владений представлен в приложении 1.

## **3. Критерии оценивания уровня сформированности компонентов и компетенций**

### **3.1. Оценка уровня сформированности компонентов компетенций**

Типовые критерии и шкалы оценивания уровня сформированности компонентов компетенций приведены в общей части ФОС образовательной программы.

### **3.2. Оценка уровня сформированности компетенций**

Общая оценка уровня сформированности всех компетенций проводится путем агрегирования оценок, полученных студентом за каждый компонент формируемых компетенций, с учетом результатов текущего и рубежного контроля в виде интегральной оценки по 4-х балльной шкале. Все результаты контроля заносятся в оценочный лист и заполняются преподавателем по итогам промежуточной аттестации.

Форма оценочного листа и требования к его заполнению приведены в общей части ФОС образовательной программы.

### Контрольные практические задания по дисциплине

1. Проведение собеседования при трудоустройстве на иностранном языке.
2. Презентации компании.
3. Презентация структуры управления компании.
4. Представление должностных обязанностей сотрудников компании.
5. Проведение экскурсии по предприятию.
6. Участие в переговорах по заключению договора о сотрудничестве.
7. Презентация услуг и/или продукции компании.

### Комплексные задания для дифференцированного зачета по дисциплине

1. Посмотрите видеофрагмент. Дополните таблицу данными и расскажите об изменениях в структуре предприятия.
2. Изучите рекламные материалы зарубежного предприятия, подготовьте монологическое выступление с презентацией деятельности компании.
3. Представьте презентацию зарубежной компании.
4. Изучите деловое письмо и подготовьте ответ на него.
5. На основе информационных материалов составьте органиграмму предприятия и представьте ее.

### Примеры комплексных заданий для дифференцированного зачета по дисциплине

#### 1. Представьте доклад о Пермском крае и его основных «брендах» на основе текста:

О Пермском крае

*Основные «бренды» территории*

*Пермские театры*

Пермский академический театр оперы и балета им. П. И. Чайковского, Пермский академический «Театр-Театр», Пермский муниципальный театр «У моста».

*Соляная столица России - Родина солеварения*

Ни для кого не секрет, что во многом благодаря соли Урал в целом, и Северный Урал, в частности, получили в свое время большой толчок в развитии. Недаром, один из основных городов Северного Урала — Соликамск — имеет в своем названии слово «соль». Солеварение было основой существования Соликамска, с момента его рождения в XV веке до 1972 года. В конце XVII века Соликамск был центром российского солеварения: ежегодный объем производства в городе и уезде на 231 варнице составлял 7 млн. пудов соли, что составляло 70% от общероссийской добычи. В настоящее время варка соли в городе прекращена. Последний солеваренный Усть-Боровской завод закрыл производство в 1972 году.

*Чайная столица Российской империи*

Кунгур в XIX веке называли чайной столицей Российской Империи благодаря купцу Алексею Семёновичу Губкину. Предприниматель сумел превратить дорогой и экзотичный товар в национальный напиток. В дальнейшем развитие чайной торговли способствовало увеличению

производства самоваров, посуды и сладостей, продажа которых осуществлялась на всей территории России и за ее пределами.

### *Пермь Великая – Чердынь*

Чердынь называли Пермью Великой, отождествляя ее с наименованием края. Считается, что в X–XII веках именно она и вела обширную торговлю с далекими землями — сперва с волжскими булгарами и Ираном, а позднее с Великим Новгородом и северными народами. Тогда город был будто бы торговым центром на пути, который соединяя бассейн Камы с бассейном Печоры, шел к Ледовитому океану и расположенной сравнительно недалеко от устья Печоры Новой Земле. Это находит отклик в почти забытом предании, согласно которому Чердынь славилась когда-то во всем крае, а ее купцы добирались до Каспийского моря на юге и «Скифского» (Ледовитого) океана на севере.

### *Пермские деревянные боги*

Пермская деревянная скульптура («деревянные боги») – резные иконы-скульптуры, выполненные народными мастерами. Пермская деревянная скульптура была распространена в церквях на севере Пермской губернии в XVII – XIX веках. Местные народы, издавна придерживавшиеся язычества, даже перейдя в православие, не смогли поклоняться плоским иконам. Поэтому они вырезали из дерева фигуры Иисуса и других святых, по сути продолжая традицию поклоняться деревянным идолам. Такие объемные изображения были им куда ближе.

**2. На основе информации сайта Пермского края, посвященного достопримечательностям города Перми, расположенным на Зеленой линии, подготовьте экскурсию для зарубежных гостей. <http://lines.perm.ru/GreenLine.html>**

«Самый странный памятник России» – по версии журнала «Русский мир». Самый веселый памятник Перми – по мнению горожан и гостей города. «Пермяк – солены уши» – это поговорка, отлитая в бронзе.

Есть несколько версий о том, откуда появилась эта поговорка; одна из них связана с пельменями – национальным блюдом пермяков. Они ведь тоже напоминают своей формой ухо. Однако наиболее вероятная связана с соляными промыслами Верхнекамья. Первые варницы заработали в 15 веке и снабжали солью Россию почти 200 лет. Соль как единственный в то время консервант была величайшей драгоценностью.

Мешки с солью, в каждом по 60-80 кг, на баржи грузили наемные соленосы. Они носили тяжелый груз на головах, по 11 часов в день. Соль разъедала кожу на ушах, они становились красными... И если такой человек где-нибудь в кабаке снимал шапку, всем становилось понятно – «Пермяк солены уши пришел!».

Википедия посчитала это прозвище одной из основ региональной идентичности жителей края. Эта поговорка оставила свой след и в литературе. В детстве Алешу Пешкова, будущего писателя Максима Горького, дед звал «пермяк – солены уши». Наверное, потому, что отец Горького несколько лет жил в Перми у своего крестного. Сам писатель тоже бывал в Перми подростком, когда служил на пароходах «Добрый» и «Пермь».

Эта скульптура, придуманная и воплощенная в бронзе и граните Рустамом Исмагиловым, стала настоящей достопримечательностью. И теперь фотографии с этой скульптурой можно увидеть в частных фотоальбомах жителей разных городов России и мира.

### **3. Подготовьте презентацию компании на основе информации из текста:**

#### **Английский язык**

##### **Xiaomi Company Profile**

Xiaomi Corporation was founded in April 2010 and listed on the Main Board of the Hong Kong Stock Exchange on July 9, 2018 (1810.HK). Xiaomi is a consumer electronics and smart manufacturing company with smartphones and smart hardware connected by an IoT platform at its core.

With an equal emphasis on innovation and quality, Xiaomi continuously pursues high-quality user experience and operational efficiency. The company relentlessly builds amazing products with honest prices to let everyone in the world enjoy a better life through innovative technology.

As of the third quarter of 2022, Xiaomi ranked among the top 3 in the global smartphone market, in terms of smartphone shipments, according to Canalys. The company has also established the world's leading consumer AIoT (AI+IoT) platform, with 558.3 million smart devices connected to its platform, excluding smartphones, tablets and laptops, as of September 30, 2022. Xiaomi products are present in more than 100 countries and regions around the world. In August 2022, the company made the Fortune Global 500 list for the fourth time, ranking 266th, up 72 places compared to 2021.

Xiaomi is a constituent of the Hang Seng Index, Hang Seng China Enterprises Index, Hang Seng TECH Index and Hang Seng China 50 Index.

#### **Испанский язык**

##### **Repsol**

Repsol, S. A. es una multinacional energética y petroquímica española, con sede social en Madrid, que fue fundada en octubre de 1987. En su origen estuvo conformada por la agrupación de una serie de compañías, previamente pertenecientes al Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH), con actividades en la exploración, explotación, producción, transporte y refinado de petróleo y gas. Además produce, distribuye y comercializa derivados del petróleo, productos petroquímicos y gas licuado y vende gas natural. Desde 2018 comercializa también gas y electricidad en el mercado minorista español.<sup>3</sup> En la lista Forbes Global 2000 del año 2020, Repsol fue clasificada como la 645.<sup>a</sup> sociedad anónima más grande del mundo.

En 2021 fue la empresa que emitió más toneladas equivalentes de CO<sub>2</sub> en España con 10,7 Mt. Repsol fue responsable del 0,33% de las emisiones industriales de gases de efecto invernadero a nivel mundial entre 1988 y 2015 y, por lo tanto, uno de los mayores contribuyentes al cambio climático que conlleva riesgos sustanciales «para la salud, los medios de subsistencia, la seguridad alimentaria, el suministro de agua, la seguridad humana y el crecimiento económico aumenten».

#### **Китайский язык**

##### **华为简介**

华为创立于1987年，是全球领先的ICT（信息与通信）基础设施和智能终端提供商。我们的20.7万员工遍及170多个国家和地区，为全球30多亿人口提供服务。我们致力于把数字世界带入每个人、每个家庭、每个组织，构建万物互联的智能世界。

##### **研究与创新**

科学探索与技术创新是推动人类文明进步和社会发展的主要力量。华为重视研究与创新，坚持走开放创新的道路，愿意与学术界、产业界一起，共同探索科学技术的前沿，推动创新升级，不断为全行业、全社会创造价值，携手共建美好的智能世界。

### 优秀的成就

近十年累计投入的研发费用超过人民币9,773亿元

2022年，研发费用支出约为人民币1,615亿元，占全年收入的25.1%

2022年底，研发员工约11.4万名，占总员工数量的55.4%

截至2022年底，华为在全球共持有有效授权专利超过12万件

开放、合作、共赢

过去几年，全球的产业环境呈现出两个明显特征：

1. 主要国家和地区政府更加关切并深入参与当地产业环境的建设，更有意识地引导或主导产业发展方向、产业标准/行业规范的制订，部分地区和领域呈现“逆全球化”的趋势。
2. 随着先进技术的研究突破和广泛应用，包括宽带、无线、光、数据中心、人工智能、云计算、图计算等，ICT技术的服务范围从人与人的联接拓展到人与机器、机器与机器的联接，应用场景逐步丰富，用户体验显著提升，行业数字化和智能化正快步到来。

华为将坚定不移地与全球产业和生态伙伴一起，基于不同产业的特点，推动“政、产、学、研、用”的协同创新来创造价值，深度参与不同国家、不同行业的合作，促进跨领域、跨技术和跨手段的交流和协作，共同解决产业的实际问题，携手构建适应产业健康和谐发展的生态环境，推动数字经济发展，助力各行业加快数字化转型的进程，加速迈向智能世界。

### Немецкий язык

#### Uniper

Die Uniper SE ist eine börsennotierte Gesellschaft, die 2016 durch Abspaltung der konventionellen Stromerzeugung aus Kohle, Gas, Wasserkraft (ohne Kernenergie) und des globalen Energiehandels von E.ON entstanden ist. Seit Dezember 2022 gehört Uniper zu 99,12 Prozent der Bundesrepublik Deutschland.

Das Unternehmen beschäftigt mehr als 11.000 Mitarbeiter in über 40 Ländern. Der Unternehmenssitz ist Düsseldorf. Dort ist das Hauptquartier im Capricorn-Haus (Holzstraße 6) im Medienhafen angesiedelt. Ein Drittel der Mitarbeiter ist in Deutschland beschäftigt.

Der Name Uniper ist ein Kunstwort aus unique („einzigartig“) und Performance („Leistungsfähigkeit“). Der Aufsichtsrat wählte den Namensvorschlag eines langjährigen Mitarbeiters aus rund 3000 eingebrachten Ideen aus.

Die finanziellen Aktivitäten der Uniper sind im Tochterunternehmen der Uniper Global Commodities SE (UGC) gebündelt. Die Handelsaktivitäten beziehen sich auf das Strom- und Gasportfolio sowie auf die Gasspeicher- und Gastransport-Infrastruktur der Uniper. Hierzu handelt die UGC am Spot- und Terminmarkt für Gas, Kohle, Fracht, Öl, Flüssigerdgas (LNG) und Emissionsrechten an unterschiedlichen Börsen sowie am Over-the-Counter-Market. Gemäß dem Geschäftsbericht 2017 strebte

das Energieunternehmen einen Ausbau der Handelsaktivitäten in den Märkten Nordamerika und Asien an.

## **Французский язык**

### **TotalEnergies**

TotalEnergies SE, ancienne Compagnie française des pétroles, puis Total, est une compagnie mondiale de production et de fourniture d'hydrocarbures et d'autres sources d'énergies : pétrole et biocarburants, gaz naturel et gaz verts, énergies renouvelables et électricité.

TotalEnergies fait partie des six « supermajors » : elle est en 2007 la cinquième des six plus grosses entreprises du secteur à l'échelle mondiale, derrière ExxonMobil, Shell, BP et Chevron, et avant ConocoPhillips. C'est la première entreprise française quant au chiffre d'affaires en 2015, la 5e entreprise d'Europe et la 24e entreprise mondiale, ainsi que la 4e capitalisation boursière de la zone euro en 2015. Ses activités couvrent l'ensemble de la chaîne de production, de l'extraction du pétrole brut et du gaz naturel à la création d'énergie, y compris les activités de raffinage et de distribution commerciale.

Fondée en 1924 par Ernest Mercier sous le nom de « Compagnie française des pétroles », son siège social se situe depuis les années 1980 dans le quartier d'affaires de la Défense.

TotalEnergies est fréquemment mise en cause pour les émissions de gaz à effet de serre de ses activités pétrolières et gazières, responsables du réchauffement climatique. L'entreprise débourse plusieurs dizaines de millions d'euros chaque année, d'une part en lobbying pour contrer les politiques de lutte contre le réchauffement climatique, d'autre part en communication en faveur de ses investissements dans les énergies renouvelables.

Le groupe TotalEnergies est présent dans plus de 130 pays et compte plus de 100 000 salariés dont presque 25 % en France. TotalEnergies est par ailleurs une entreprise importante dans le domaine de la chimie.

EN 2019, TotalEnergies exploite près de 14 000 stations-service dans le monde dont plus de 3600 en France sous les marques TotalEnergies, TotalEnergies Contact, TotalEnergies Access et ELAN

## **Примеры комплексных заданий для зачета по дисциплине**

### **1. Прочитайте текст и ответьте на вопросы**

## **Французский язык**

### ***Recherche d'emploi d'un pays à l'autre***

Acquérir de l'expérience et décider de travailler à l'étranger, c'est un projet ambitieux. Pour cela, il est important de s'adapter aux usages locaux. Chaque pays a ses coutumes et il faut les respecter. Et pour cela, il faut les connaître. Par exemple, dans de nombreux pays, il ne vous servirait à rien de passer une annonce dans la presse parce que le recrutement se fait par relations.

Au Japon, par exemple, on ne parle pas de plan de carrière. En principe, c'est l'entreprise qui décide du sort des salariés car les objectifs du groupe sont plus importants que ceux de l'individu. De la même façon, pour un Japonais, l'expérience professionnelle est souvent un handicap. Car le candidat qui a acquis de l'expérience dans une entreprise qu'il a quittée peut être considéré comme un « traître ». Au contraire, aux États-Unis, vous devez avoir un objectif professionnel bien précis et votre expérience sera déterminante.

En Allemagne, un blanc dans un CV est un véritable feu rouge. Le recruteur se demandera immédiatement si le candidat n'as pas fait de la prison. Votre dossier de candidature doit être précis, complet et détaillé.

Car il ne suffit pas d'affirmer. Il faut aussi prouver. Il est donc nécessaire de joindre les copies de tous les diplômes et les attestations des anciens employeurs. En France, un curriculum vitae d'une page suffit. Cela ne veut pas dire que, pour les Français, les diplômes ne sont pas importants. Ils sont, par exemple, plus importants qu'aux États-Unis. Tu es un ancien élève de l'École polytechnique. « So what ? », vous répond un Américain. En France, le statut est important et certains diplômes sont de véritables titres de noblesse.

Et pendant l'entretien, comment faut-il se comporter ? Aux États-Unis soyez direct et professionnel. En France, cultivez votre art de la conversation. Cela dit, ne vous sentez pas obligé de singer l'« exactitude » allemande, la « courtoisie » japonaise, « l'esprit d'entreprise » américain. Une règle d'or : s'adapter tout en restant soi-même. Bonne chance !

- 1 Est-ce que le recrutement se fait par relations?
- 2 Parler du plan de carrière, est-il important dans les entreprises russes?
- 3 Quel est le rôle de l'expérience professionnelle?
- 4 Quelles sont les exigences pour le CV? Quelle est l'attitude au blanc dans un CV?
- 5 Est-ce que le statut de l'université ou de la grande Ecole est important? Qu' est-ce qui est le plus important: le diplôme ou l'expérience?
- 6 Comment il faut se comporter pendant l'entretien?

### ***Dites stop à la pollution plastique!***

En 20 ans, nous avons produit autant de plastique que dans toute notre histoire. Aujourd'hui, l'humanité est menacée par le monstre qu'elle a créé. Comme dans le conte de Frankenstein. Sauf que là, ce n'est pas une fiction. Le monstre, cette fois, est bien réel. Il se cache dans nos bouteilles, dans nos vêtements, dans nos bâtiments. Dans presque tous les objets que nous utilisons. Il met en danger nos existences, nos mers et nos océans. Et si nous ne voulons pas que l'histoire finisse mal, il va vite falloir la changer. Le monde produit actuellement 400 millions de tonnes de plastique par an dont plus des 3/4 deviennent presque immédiatement des déchets. Moins de 20 % sont recyclées. Résultat : chaque année, 100 millions de tonnes finissent dans la nature et 8 millions dans les océans. Presque tous les organismes marins, du plancton aux baleines, sont déjà contaminés. Pollution des sols, des rivières, dégradation des coraux, émissions de CO2... la liste des menaces s'allonge à n'en plus finir, à mesure que l'espoir se réduit. Que faire face à un tel constat ? Pleurer les conséquences en baissant les bras ou retrousser nos manches pour s'attaquer aux racines du problème? Au WWF, nous avons choisi. Et lorsqu'on se penche sur les causes, on a le vertige. De la production à la consommation, jusqu'à la gestion des déchets, rien ne fonctionne : les entreprises produisent toujours plus de plastique car elles n'en payent pas le coût pour la nature et la société. Le nombre d'emballages à usage unique explose, avec, par exemple, 1 million de bouteilles plastiques vendues chaque minute dans le monde. Et le traitement des déchets est inefficace dans la plupart des pays. Manque d'infrastructures, manque de volonté politique, manque d'information. Tout manque, sauf le plastique.

Cette crise impacte l'ensemble de la planète, mais qu'en est-il de la France ? Eh bien, ce n'est pas vraiment la fête. Avec ses 4,5 MT de déchets plastiques produits chaque année, la France est la championne des pays méditerranéens. Chaque Français génère environ 66 kilos de déchets plastiques par an. Plus de 10 000 tonnes finissent dans la Méditerranée. Et côté recyclage, on est loin du compte. La France fait partie des derniers élèves européens avec seulement 22 % de recyclage de ses déchets plastiques. Très loin de l'objectif de 100 % de plastiques recyclés affiché par le gouvernement. Alors, quelles sont les solutions ?

Pas besoin d'un long discours. 3 mots suffisent : 1. Réduire. 2. Réemployer. 3. Recycler. Pour éviter la catastrophe, tout le monde peut agir. De plus en plus de citoyens refusent déjà les produits plastiques et

trient leurs déchets. C'est très bien, mais cela ne suffira pas à régler le problème. Les entreprises, les villes et les Etats doivent également se mobiliser pour (1) réduire l'utilisation de plastiques, (2) favoriser le réemploi et (3) assurer que les plastiques restants sont 100 % recyclables. Ça tombe bien, la loi anti-gaspillage est actuellement en discussion. L'opportunité parfaite pour nos responsables politiques de changer les règles du jeu afin de stopper durablement la pollution plastique. Car c'est en prenant conscience de l'ampleur de cette crise et de l'urgence de la situation que nous pourrions sauver la nature de la pollution plastique. Avant que le monstre de Frankenstein n'engloutisse nos mers, notre avenir et nos vies.

- 1 Quelles sont les conséquences de la pollution plastique?
- 2 Quelle organisation internationale a diffusé le texte étudié? Connaissez-vous d'autres organisations qui s'occupent des problèmes environnementaux?
- 3 Quels sont les obstacles qui freinent la solution du problème de pollution plastique?
- 4 Quels sont les avantages et les inconvénients du recyclage? Est-ce que le recyclage est développé dans votre pays?
- 5 Quelles solutions du problème de pollution plastique proposent-on dans le texte? Sont-elles facilement réalisables?
- 6 Parlez d'un autre problème environnemental et proposez les solutions.

### **Испанский язык**

Granada es una pequeña ciudad andaluza en la que se encuentran dos lugares declarados patrimonio de la humanidad por la Unesco: la Alhambra y el barrio del Albaicín.

La importancia de Granada como ciudad es consecuencia del declive que sufrió

Córdoba a finales del s. X, lo que la convirtió en la capital de la España musulmana hasta el año 1492. La época de máximo esplendor de la Alhambra fue en el s. XIV. El último sultán musulmán fue Boabdil, que entregó la ciudad a los Reyes Católicos en 1492.

La Alhambra es el monumento más visitado de España. Es probable que la palabra Alhambra proceda de la palabra árabe "al-Hamra", que significa "la Roja", debido al color de la roca con que está construida. En su momento de mayor esplendor, en la época medieval, fue una ciudad con palacios, mezquitas, cuarteles, baños públicos y casas en las que vivían artesanos, trabajadores y funcionarios de la corte. El lugar más destacado es el Palacio de los Leones y el Patio de los Leones, con su famosa fuente. Los musulmanes daban mucha importancia al agua. Por eso la Alhambra está llena de fuentes, jardines y acequias.

La carrera del Darro quizá sea la calle más bonita de España. Va al lado del río Darro y separa las colinas donde se encuentran la Alhambra y el Albaicín.

El Albaicín es el barrio medieval de Granada. En la edad media era un barrio muy poblado con muchas mezquitas. Posteriormente, tras la conquista cristiana se convirtieron en iglesias. Este barrio es un laberinto de casas blancas y calles estrechas y empinadas. Contiene numerosos cármenes, es decir, casas tapiadas con un huerto propio. En el Albaicín había muchos depósitos de agua y canales para abastecer la ciudad y los cultivos.

En el Albaicín hay miradores desde donde se puede contemplar uno de los atardeceres más bonitos del mundo, con las montañas de Sierra Nevada al fondo.

Preguntas

- 1) ¿Por qué se convirtió Granada en una ciudad importante en la España musulmana?
- 2) ¿Cuándo fue Granada la capital de la España musulmana?
- 3) ¿Qué origen tiene el nombre Alhambra?
- 4) ¿Cuándo conoció Alhambra la época de máximo esplendor?
- 5) ¿Qué es el Albaicín y qué cambios pasaron allí tras la conquista cristiana?
- 6) ¿Qué significa la palabra “carmen”?
- 7) Conoce otras curiosidades de España o de otro país hispanohablante?

### **una conferencia de Juan Uribe, un empresario colombiano**

Buenas tardes. Me llamo Juan Uribe, y agradezco a la organización de la Escuela de Negocios que me haya invitado a compartir con sus estudiantes de postgrado mi experiencia como emprendedor.

Mi historia en el mundo de los negocios empezó cuando acabé el bachillerato. Sin saber nada de mecánica, me puse en la tarea de buscar carros chocados para arreglarlos en el garaje de mi casa. Así fui aprendiendo algo de mecánica. Cuatro años después, terminé Administración de Empresas y, tras hacer un postgrado en Mercadeo y otro en Finanzas, decidí dar el gran salto y montar mi propio taller: el Taller de mecánica Uribe.

Prácticamente empecé con capital cero, tenía escasamente lo necesario para pagarle, cada semana, a un mecánico, a su ayudante y a un vigilante nocturno. Yo podía permitirme no ganar, pero a ellos tenía que garantizarles el pago. Hice de todo: comprador, comercial, administrador... Estuve todo el primer año sin ingresos, apretándome el cinturón, pero tenía la confianza de que el negocio saldría adelante.

Poco a poco empecé a obtener algunos beneficios que, como sigo hacienda ahora, recapitalizaba en el negocio para seguir creciendo. Ahora en mi taller operan 16 empleados que ofrecen a la clientela toda una gama de servicios especializados, cada día con mayor calidad y, sobre todo, con mucho profesionalismo. Si un trabajador comete un error, yo asumo la responsabilidad.

Trabajo doce horas diarias todos los días de la semana, no así mis operarios, claro, quienes cumplen con su jornada laboral normal. Sin embargo, ante cualquier eventualidad, no es raro que trabajen incluso durante la noche para completar los arreglos. Yo también trabajo a puerta cerrada algunos domingos, con el fin de adelantar los trabajos que me encargan mis clientes más apreciados.

Dentro de cinco años, me veo con una empresa que habrá crecido. Creo que tengo las bases para conseguirlo, pues ahora cuento con acceso a préstamos en el sistema bancario. Los bancos sólo prestan el dinero si ven que sabes moverlo. Me imagino con varios talleres y negocios, eso sí, siempre vinculados al ramo automotriz.

Para terminar, quiero decirles que, según mi experiencia, los factores clave del éxito son: el empeño, la constancia del trabajo diario, y pensar que todo saldrá bien. Por último, es importante dar lo mejor de nosotros. Uno llega hasta a aprender que debe hacerle buena cara al trabajador, porque si tu empleado te ve triste, tendrá excusas para sentirse mal y no rendir al máximo durante sus horas de trabajo.

Espero haberles sido de ayuda. Gracias por su atención.

- 1 ¿En qué sector trabaja la empresa de Juan Uribe y a que se dedica?
- 2 ¿Qué carrera hizo Juan Uribe para desarrollar su negocio?
- 3 ¿Qué dificultades había encontrado el primer año de trabajo?
- 4 ¿Con cuántas personas cuenta hoy la plantilla de su empresa?
- 5 ¿Qué jornada laboral tiene como director?

- 6 Según Juan Uribe, cuales son los factores clave para el éxito del negocio?
- 7 ¿Qué cualidades debe tener un buen director de la empresa?
- 8 ¿Puede hablar de una empresa de su país?

## Китайский язык

### 广告有真有假

一些商家为了推销商品,利用广告促销,“跳楼大削价”、“清仓大甩卖”、“全场五折起”、“限时特价”、“买三返二”等广告语,一个比一个醒目,一个比一个吸引人。然而,这些广告有真有假。

#### 限时特价

一些商家经常会推出“限时特价”的销售活动,激发顾客的购买欲。顾客可以在限定的时间段内买到物美价廉的东西,商家也借此推销了更多的商品。

#### 买三返二

买三返二,即买300元返200元优惠券。顾客在饭店用餐以后,经常会得到这样的优惠。商家发放饭店优惠券就是希望顾客再次光临,不过有的优惠券只能在午餐时使用。

#### 全场五折起

一些商场和超市打出“全场五折起”的广告,其实这个“五折”只是极少数商品,并且是已经过时的。大部分商品还是打七折、八折、九折,甚至不打折。

#### 买一送一

不少商家贴出“买一送一”的海报,顾客可以买到半价商品,就是买一件商品送一件同样的商品。不过,有的商家送的是不同的商品,比如买一条裤子送一条毛巾。

总之,在令人眼花缭乱的广告面前,顾客千万别冲动,一定要小心广告中的文字“陷阱”!

根据课文内容回答这些问题:

1. 文中介绍了几种促销广告情况?
2. “限时特价”的意思是什么?
3. 关于“买三返二”,以下哪个正确?
4. “全场五折起”广告的“陷阱”是什么?
5. 这篇短文主要是为了说明什么?

### 销售情况

(在部门经理会议上,销售部经理正在发言)

下面我给大家介绍一下第一季度的销售情况。第一季度是电脑销售的淡季,不过今年我们的销售情况不错。

1-3月份,台式电脑总销量为20万台,和上一季度基本持平,同比增长22%。由于笔记本电脑价格逐渐下降,销量直线上升,达到了12万台,和上一季度相比增长30%,和去年同期相比增长150%。第一季度的总销售额为36亿元人民币,同比增长40%。

目前,我们的国内市场占有率为22.7%,超过了老对手长城电脑,仅次于戴尔电脑,排在第二位。戴尔电脑和长城电脑的市场占有率分别为29%和18%。

1. 谁正在会议上发言?他的发言内容是什么?
2. 第一季度台式电脑的销量是多少?和以前的销售情况相比怎么样?
3. 笔记本电脑销量增加的原因是什么?

4. 第一季度笔记本电脑的销量是多少?和以前相比怎么样?
- 5.他们公司第一季度的总销售额是多少?和去年第一季度相比增长了多少?
- 6.介绍一下戴尔电脑、长城电脑和他们公司在中国市场上的占有率和排名。