

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце

ФИО: Мазур Олег Анатольевич

Должность: ректор

Дата подписи: 05.12.2019 г.

Уникальный программный ключ:

fb31ad7e55bc1fed164f518fdeb3bc16f02dab3d

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**НЕВИННОМЫССКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И  
ПРАВА»**

**Оценочные средства дисциплины  
Б1.О.01.02 Иностранный язык**

основной профессиональной образовательной программы  
высшего образования - программы бакалавриата  
по направлению подготовки **44.03.04. Профессиональное обучение (по отраслям)**

направленность (профиль) программы бакалавриата  
**«Педагогика и психология профессионального образования»**

форма обучения – очно-заочная

**Невинномысск, 2025**

# ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

## Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

**УК-4** Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

### Индикаторы компетенции:

УК-4.1. Знает литературную форму государственного языка РФ, иностранного (-ых) языка (ов); нормы современного русского литературного языка; лексико-грамматические и жанровые особенности функциональных стилей, основные положения культуры речи; требования к деловой коммуникации.

УК-4.2. Умеет выражать свои мысли в ситуациях делового и межличностного общения, руководствуясь письменными и устными нормами современного русского литературного языка, иностранного (-ых) языка (ов), основными положениями культуры речи и теории коммуникации

УК-4.3. Имеет практический опыт составления текстов разной функциональной и жанровой принадлежности на русском языке как государственном языке РФ, иностранного (-ых) языка (ов)

Критерий	Показатель	Наименование оценочного средства
Знать:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Знает:<ul style="list-style-type: none"><li>- терминологическую лексику, грамматические конструкции, устойчивые словосочетания, фразеологические единицы, характерные для сферы деловой коммуникации;</li><li>- основные характеристики официально-делового, стиля иностранного языка;</li><li>• Владеет методами и навыками делового общения на иностранном языке.</li><li>• Демонстрирует навыки применения вербальных и невербальных средств взаимодействия с партнерами</li><li>• Использует изученный языковой материал для ведения деловых переговоров, публичных выступлений на профессиональные темы.</li><li>• Умеет писать на иностранном языке официальные и неофициальные документы в соответствии с нормами речевого этикета.</li><li>• Владеет основными видами монологического /диалогического высказывания профессионального характера.</li><li>• Использует навыки работы с информацией из различных источников на иностранном языке для решения профессиональных задач;</li><li>• Демонстрирует навыки и методики поиска страноведческой и профессиональной информации, пользуясь различными источниками (в том числе, Internet);</li><li>• Владеет навыками чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении.</li></ul></li></ul>	устный опрос эссе, контрольные задания, тестирование; зачет (1-3 семестр), экзамен (4 семестр)
Уметь:		
Иметь практический опыт:		

## Шкала оценивания сформированности компетенций

При проведении зачета используется шкала (зачтено/незачтено). Шкала соотносится с целями дисциплины и предполагаемыми результатами ее освоения.

Оценка «зачтено» ставится, если обучающийся глубоко и прочно освоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, тесно увязывает с задачами и будущей деятельностью, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами и практическими заданиями, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок.

Оценка «незачтено» ставится, если обучающийся демонстрирует полное отсутствие или явную недостаточность (менее 25%) знаний, умений, навыков в соответствие с приведенными показателями.

Шкалы и критерии оценивания уровня освоения компетенции в ходе изучения дисциплины приведены в таблицах 1-3.

Таблица 1  
Шкала оценивания уровня знаний

Оценка	Уровень освоения	Критерии оценивания уровня знаний
зачтено	Максимальный уровень	Студент полно, правильно и логично ответил на теоретический вопрос. Показал понимание материала, отличные знания в рамках усвоенного учебного материала. Ответил на все дополнительные вопросы. Продемонстрировал соблюдение норм литературной речи.
	Средний уровень	Студент ответил на теоретический вопрос с небольшими неточностями. Показал хорошие знания в рамках усвоенного учебного материала. Ответил на большинство дополнительных вопросов. Продемонстрировал соблюдение норм литературной речи.
	Минимальный уровень	Студент ответил на теоретический вопрос с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания в рамках усвоенного учебного материала. При ответах на дополнительные вопросы было допущено много неточностей. Допустил нарушения норм литературной речи.
незачтено	Минимальный уровень не достигнут	При ответе на теоретический вопрос студент продемонстрировал недостаточный уровень знаний, материал излагал непоследовательно. При ответах на дополнительные вопросы было допущено множество неправильных ответов. Допустил существенные нарушения норм литературной речи.

Таблица 2  
Шкала оценивания уровня умений

Оценка	Уровень освоения	Критерии оценивания уровня умений
зачтено	Максимальный уровень	Студент правильно выполнил практическое задание в соответствии с предъявляемыми требованиями.
	Средний уровень	Студент выполнил практическое задание, допустив незначительные погрешности, которые смог самостоятельно исправить.
	Минимальный уровень	Студент в целом выполнил практическое задание, но допустил существенные неточности, не проявил умения правильно интерпретировать полученные результаты.
незачтено	Минимальный уровень не достигнут	Студент не выполнил практическое задание, неспособен пояснить и полученный результат.

Таблица 3

**Шкала оценивания уровня владения навыками**

Оценка	Уровень освоения	Критерии оценивания уровня владения навыками
зачислено	Максимальный уровень	Практическое задание выполнено в полном объеме с использованием рациональных способов решения. Студент точно ответил на контрольные вопросы, свободно ориентируется в предложенном решении, может его модифицировать, при изменении условия задания. Решение оформлено аккуратно и в соответствии с предъявляемыми требованиями.
	Средний уровень	Практическое задание выполнено в полном объеме. Студент ответил на контрольные вопросы, испытывая небольшие затруднения.
	Минимальный уровень	Практическое задание в целом выполнено в полном объеме. Студент не может полностью объяснить полученные результаты, путается в решении при изменении условия задания.
незачислено	Минимальный уровень не достигнут	Практическое задание не выполнено. Студент не может объяснить полученные результаты.

При оценивании сформированности компетенций на экзамене по дисциплине *используется 4-балльная шкала*. Шкала соотносится с целями дисциплины и предполагаемыми результатами ее освоения.

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся демонстрирует полное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям: в ходе контрольных мероприятий обучающийся показывает владение менее 50% приведенных показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует полное отсутствие или явную недостаточность (менее 25%) знаний, умений, навыков в соответствие с приведенными показателями.

Шкалы и критерии оценивания уровня освоения компетенции в ходе изучения дисциплины приведены в таблицах 1-3.

Таблица 1

**Шкала оценивания уровня знаний**

Оценка	Уровень освоения	Критерии оценивания уровня знаний
5	Максимальный уровень	Студент полно, правильно и логично ответил на теоретический вопрос. Показал понимание материала, отличные знания в рамках усвоенного учебного материала. Ответил на все дополнительные вопросы. Продемонстрировал соблюдение норм литературной речи.
4	Средний уровень	Студент ответил на теоретический вопрос с небольшими неточностями. Показал хорошие знания в рамках усвоенного учебного материала. Ответил на большинство дополнительных вопросов. Продемонстрировал соблюдение норм литературной речи.
3	Минимальный уровень	Студент ответил на теоретический вопрос с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания в рамках

		усвоенного учебного материала. При ответах на дополнительные вопросы было допущено много неточностей. Допустил нарушения норм литературной речи.
2	Минимальный уровень не достигнут	При ответе на теоретический вопрос студент продемонстрировал недостаточный уровень знаний, материал излагал непоследовательно. При ответах на дополнительные вопросы было допущено множество неправильных ответов. Допустил существенные нарушения норм литературной речи.

Таблица 2  
**Шкала оценивания уровня умений**

Оценка	Уровень освоения	Критерии оценивания уровня умений
5	Максимальный уровень	Студент правильно выполнил практическое задание в соответствии с предъявляемыми требованиями.
4	Средний уровень	Студент выполнил практическое задание, допустив незначительные погрешности, которые смог самостоятельно исправить.
3	Минимальный уровень	Студент в целом выполнил практическое задание, но допустил существенные неточности, не проявил умения правильно интерпретировать полученные результаты.
2	Минимальный уровень не достигнут	Студент не выполнил практическое задание, неспособен пояснить и полученный результат.

Таблица 3  
**Шкала оценивания уровня владения навыками**

Оценка	Уровень освоения	Критерии оценивания уровня владения навыками
5	Максимальный уровень	Практическое задание выполнено в полном объеме с использованием рациональных способов решения. Студент точно ответил на контрольные вопросы, свободно ориентируется в предложенном решении, может его модифицировать, при изменении условия задания. Решение оформлено аккуратно и в соответствии с предъявляемыми требованиями.
4	Средний уровень	Практическое задание выполнено в полном объеме. Студент ответил на контрольные вопросы, испытывая небольшие затруднения.
3	Минимальный уровень	Практическое задание в целом выполнено в полном объеме. Студент не может полностью объяснить полученные результаты, путается в решении при изменении условия задания.
2	Минимальный уровень не достигнут	Практическое задание не выполнено. Студент не может объяснить полученные результаты.

### **Оценочные средства по дисциплине**

#### **Тематика рефератов**

1. Роль семьи в жизни человека. Планирование семейной жизни. Возможности жилищного строительства. Социальные программы получения доступного жилья. Здоровое питание.
2. Особенности учебного процесса в разных странах. Научные школы моего вуза. Конкурсы, гранты, стипендии для студентов в России и за рубежом. Академическая мобильность.
3. Изменение статуса языков в мире (различных социально-политических и культурных контекстах). Взаимодействие языков. Проблема сохранения языкового многообразия мира. Роль туризма в экономическом, социальном и культурном развитии стран и регионов. Основные этапы и направления в развитии искусства (живопись, музыка, архитектура, кино, театр, литература). Выдающиеся памятники материальной и нематериальной культуры в различных странах мира. Проблемы и перспективы мирового спортивного движения. Национальные парки и заповедники, их роль и значение. Экологические движения и

организации. Основные направления развития информационных технологий в 21 веке.

4. Квалификационные требования к специалистам данной профессиональной области в России и за рубежом. Личностное развитие и перспективы карьерного роста. Предпосылки и последствия научных открытий и изобретений. Социальная ответственность ученого за результаты своего труда.

### **Критерии оценки реферата:**

«отлично» («зачтено») выставляются обучающемуся, выполнившему все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

«хорошо» («зачтено») выставляются обучающемуся, выполнившему основные требования к реферату и его защите, но при этом допустившему недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

«удовлетворительно» («зачтено») выставляется обучающемуся, при наличии существенных отступлений от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

## Примеры тестовых заданий для текущей аттестации

### Критерии оценки теста:

### Количество правильных ответов:

До 50% неудовлетворительно

50-65% - удовлетворительно;

66-80% - хорошо

81-100% - отлично

## Тематика учебных проектов для текущей аттестации

1. Квалификационные требования к специалистам данной профессиональной области в России и за рубежом.
  2. Личностное развитие и перспективы карьерного роста.
  3. Предпосылки и последствия научных открытий и изобретений.
  4. Социальная ответственность ученого за результаты своего труда.

## Тематика эссе для текущей аттестации

1. Взаимоотношения в семье. Семейные обязанности. Семейные праздники. Досуг в будние и выходные дни.
  2. Роль высшего образования для развития личности. Уровни высшего образования. История и традиции моего вуза. Известные ученые.
  3. Роль иностранного языка в современном мире. Современные языки международного общения. Родной край. Достопримечательности разных стран. Выдающиеся деятели искусства разных эпох, стран и культур. Крупнейшие музеи мира. Выдающиеся спортсмены. История Олимпийских и паралимпийских игр. Флора и фауна в различных регионах мира. Проблема личной ответственности за сохранение окружающей среды. Плюсы и минусы глобализации. Научно-технический прогресс и его достижения в сфере информационных технологий. Плюсы и минусы всеобщей информатизации общества.
  4. Изучаемые дисциплины, их проблематика. Основные сферы деятельности в данной профессиональной области. Функциональные обязанности различных специалистов данной профессиональной сферы. Выдающиеся личности данной науки. Основные научные школы и открытия.

## Тематика деловых, ролевых игр для текущей аттестации

1. Диалоги в компании. (Обсуждение сотрудничества, описание компании, требования к продуктам. Осмотр компании, портрет фирмы).
  2. Диалоги в неформальной обстановке. (В ресторане, по дороге в компанию).
  3. Телефонный разговор.

## **Описание ситуаций для сюжетно-ролевого взаимодействия для текущей аттестации**

## Диалоги в компании

- Спросите, где находится офис г-на Ў.

- Вы секретарь на фирме ABC. Гость вашей компании г-н X пришел на переговоры к вашему директору. Скажите, что директор придет через 5 минут, предложите гостю чай, кофе. Гость хочет послать E-Mail в свою компанию и перебронировать рейс на самолет. Помогите ему в этом.
- Вы работаете на фирме ABC и встречаете немецкого гостя X в 15.30. Проводите его в кабинет вашего директора и поговорите по дороге.
- Вы работаете на фирме ABC&Co. Вы встречаете г-жу X, гостью из Германии/Великобритании/Франции, в 9.30 в аэропорту и везете ее на фирму. Пообщайтесь с ней по дороге.
- Вашему коллеге нужна информация о г-же X из компании ABC. У вас есть ее визитная карточка, сообщите коллеге должность, номер телефона, номер офиса, адрес фирмы, адрес электронной почты.
- Проинформируйте партнера о компании ABC по следующим пунктам: отрасль промышленности и продукты компании, годовой оборот и количество сотрудников, структура фирмы и филиалы.
- Вы и ваш партнер прочитали объявление о поиске специалиста. Вы обратили внимание на достоинства, а он – на недостатки данного предложения. Обсудите доводы каждого.
- В вашей компании иностранные, возможно, они станут вашими партнерами. Расскажите о своем предприятии, его истории, сотрудниках. Покажите главные отделы, расскажите, чем они занимаются, как организована их работа. Покажите музей предприятия, столовую, зону для отдыха, туалеты. Ответьте на вопросы собеседников.
- Вы журналист, берете интервью у председателя правления компании ABC. Задайте вопросы и сделайте записи по следующим пунктам: отрасль промышленности, изготавляемые продукты, оборот, количество сотрудников.
- Попросите вашего коллегу сообщить вам недостающие данные о фирме ABC. Вам необходимы следующие данные: годовой оборот, количество занятых на производстве на полный день, количество занятых на производстве внутри страны и в иностранных филиалах.
- Проинформируйте партнера о компании ABC по следующим пунктам: отрасль промышленности и продукты компании, годовой оборот и количество сотрудников, структура фирмы и филиалы.

#### *Беседа с деловым партнером в неформальной обстановке.*

- Расспросите партнера об актуальных новостях. Выясните, что произошло, где, когда, как, почему.
- Убедите партнера по общению в достоинствах проживания в большом (маленьком) городе, несмотря на его контраргументы.
- В вашу компанию приехал представитель иностранной фирмы ABC. Вы пригласили его на ужин.

#### *Телефонный разговор*

- Позвоните в компанию ABC, представьтесь, сообщите, что вы хотите встретиться с директором компании. Договоритесь о встрече.
- Составьте сообщение для автоответчика для ваших немецких партнеров.
- Вы секретарь компании ABC, вам позвонил деловой партнер, который хочет переговорить с г-ном Y. Его сейчас нет на месте. Сообщите, когда он придет, спросите, что нужно передать.
- Вы позвонили госпоже X, вам ответил автоответчик. Оставьте сообщение для нее.

#### *Написание делового письма.*

- Вы получили жалобу на неработающую стиральную машину. Напишите ответ. Выразите сожаление по поводу данной ситуации и предложите бесплатную услугу по ремонту машины или ее замену. Спросите, какой вариант устроит покупательницу. Скажите, что расходы на транспортировку компания берет на себя. Обозначьте сроки.

- Составьте текст письма для автоматического ответа на случай, если вы не можете ответить на E-Mail в течение 24 часов. Сообщите, когда вы сможете ответить или порекомендуйте обратиться к кому-то другому.

## Вопросы и задания к зачету для промежуточной аттестации (УК-4)

### Лексико-грамматический тест.



## **Вопросы и задания к экзамену(примерные) для промежуточной аттестации (УК-4)**

I.

Listening. English for Commerce, Track 3. [www.elionline.com](http://www.elionline.com)

Listen to Michael Green's interview for a job as an office clerk and decide if the statements are true (T) or false (F). Correct the false statements.

1. Michael is 32, he finished school 2 months ago.
  2. He was a shop assistant in a sports store.
  3. He wants to leave his job because he wants to improve his office skills.
  4. He has no experience of office work.
  5. He is good with computers.

## II. *Reading*

## The Market

A market is where people buy and sell. The people who sell are called sellers – also producers or manufacturers – they make and provide what the market needs. The people who buy are called

buyers – also customers – they use what they buy from sellers. But what is bought and sold in a market? Goods and services. Goods are physical objects like computers, mobile phones, shoes, spaghetti. Services are non-physical objects like banking, transport, concerts, advertising. Of course the quantity and type of goods and services produced interacts with the quantity and type of goods and services the market demands. This is called the law of supply and demand. The supply is the quantity of goods or services that producers put in the market. Demand is the amount of goods and services that buyers will buy. Producers make what consumers require because they don't want to produce something that nobody wants to buy. This law is the driving force of any market. But what influences a customer's choice of what product to buy and in what quantity? One of the most important factors that determines this choice is the price. In general, people buy more when the price is low and buy less when it is high. This can create competition in the market between different sellers of the same product who want to win as many customers as possible, so they must beat competitors but, at the same time, they must make a profit.

*Read the text and answer the questions.*

1. Who are sellers?
  - a. The people who sell.
  - b. They use what they buy from sellers.
  - c. The people who buy.
2. What is the difference between goods and services?
  - a. We buy goods and sell services.
  - b. Goods are physical objects like computers, services are non-physical objects like banking.
  - c. Only goods are bought and sold in a market.
3. Why is price an important factor in a market?
  - a. This can create competition in the market.
  - b. The price doesn't determine a customer's choice of what product to buy and in what quantity.
  - c. Many customers must make a profit.

### *III. Writing*

Now, you have decided to apply for the post of bank cashier. Write your application email using the information below.

- you have read the advertisement on the Internet
- you are 25, from Boston, you have a high school diploma
- after school you worked for 3 years as a representative for a videogame company, then for 2 years as a bank clerk with administrative duties for a bank in Boston
- you have excellent computer knowledge
- you attach 1 reference

### *IV. Speaking*

Work with a partner. Use the information in the Partner Files to practise a telephone dialogue between someone in purchasing (PartnerA) and someone in sales (Partner B).

A

Your name is Kate/KytGorresdal and you work at the Norwegian subsidiary of International Garments Inc. You need to talk to somebody in the purchasing department at HQ in Florence who can help you order

B

Your name is Maria/MarcAorcoletti, seniorpurchaser in the central purchasing department of International Garments Inc., located at the company headquarters in Florence. You are about to receive a

some give-aways for a trade fair. First read your notes. Then make the call.

call from Kate/KytGorresdal (one of the Norwegian sales representatives). Take the call and find out what she/he wants.