

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

Многопрофильный колледж

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ  
ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
СГ.02 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
для обучающихся специальности  
38.02.08 Торговое дело**

## СОДЕРЖАНИЕ

1 ВВЕДЕНИЕ .....	3
2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ .....	4
Практическое занятие №1-3 .....	4
Практическое занятие №4-5 .....	8
Практическое занятие № 6-7 .....	11
Практическое занятие №8-9 .....	13
Практическое занятие №10-11 .....	15
Практическое занятие №12-13 .....	18
Практическое занятие №14-15 .....	19
Практическое занятие № 16 .....	21
Практическое занятие № 17-18 .....	22
Практическое занятие № 19 .....	24
Практическое занятие №25 .....	36
Практическое занятие №26 .....	39
Практическое занятие № 27-28 .....	40
Практическое занятие №29-30 .....	43
Практическое занятие №31 .....	45
Практическое занятие №32 .....	47
Практическое занятие №33 .....	49
Практическое занятие №34 .....	51
Практическое занятие №35 .....	53
Практическое занятие №36 .....	54
Практическое занятие № 37 .....	55
Практическое занятие № 38 .....	57
Практическое занятие № 39 .....	60
Практическое занятие № 40 .....	62
Практическое занятие № 41 .....	66
Практическое занятие № 42 .....	70
Практическое занятие № 43 .....	73
Практическое занятие № 44 .....	76
Практическое занятие № 45 .....	79
Практическое занятие № 47 .....	83
Практическое занятие № 49 .....	86
Практическое занятие № 50 .....	88
Практическое занятие № 51 .....	92
Практическое занятие № 52 .....	95

## 1 ВВЕДЕНИЕ

Важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки обучающихся составляют практические занятия.

Состав и содержание практических занятий направлены на реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования с учетом получаемой специальности.

Ведущей дидактической целью практических занятий является формирование профессиональных практических умений (умений понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы; переводить (со словарем) тексты профессиональной направленности; читать, понимать и находить необходимые технические данные и инструкции в руководствах в любом доступном формате), необходимых в последующей учебной деятельности.

В соответствии с рабочей программой учебной дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности» предусмотрено проведение практических занятий.

В результате их выполнения, обучающийся должен уметь:

Уд 1 использовать иностранный язык как средство общения в повседневной и профессиональной деятельности;

Уд 2 читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

Содержание практических занятий ориентировано на подготовку обучающихся к освоению профессионального (-ых) модуля (-лей) программы подготовки специалистов среднего звена по специальности и овладению **профессиональными компетенциями:**

ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

**А также формированию общих компетенций:**

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Практические занятия проводятся в рамках соответствующей темы, после освоения дидактических единиц, которые обеспечивают наличие знаний, необходимых для ее выполнения.

## 2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

### Тема 1.1 Моя профессия (получение образования, профессиональные навыки, дополнительные навыки, личностные качества, места работы) Практическое занятие №1-3

Введение и активизация лексических единиц по теме. Чтение текста по теме  
«Профессиональное образование» с полным пониманием

**Цель:** формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется

**Задание:**

#### VOCATIONAL EDUCATION

**Vocational education** is education that prepares people to work as a technician or to take up employment in a skilled craft or trade as a tradesperson or artisan. Vocational Education can also be seen as that type of education given to an individual to prepare that individual to be gainfully employed or self employed with requisite skills. Vocational education is known by a variety of names, depending on the country concerned, including career and technical education, or acronyms such as TVET (technical and vocational education and training) and TAFE (technical and further education).

A **technician** is a worker in a field of technology who is proficient in the relevant skill and technique, with a relatively practical understanding of the theoretical principles.

An **engineering technician** is a professional trained in skills and techniques related to a specific branch of technology, with a practical understanding of the relevant engineering concepts. Engineering technicians often assist engineers and engineering technologists in projects relating to research and development, or focus on post-development activities like implementation or operation. An engineering technician is between a skilled craft worker and an engineering technologist.

<b>Vocational education</b>	Профессионально-техническое образование
to prepare	подготовить
to take up employment	устроиться на работу
a skilled craft	искусное ремесло
trade	ремесло, профессия, занятие
<u>artisan</u>	ремесленник
to be gainfully employed	быть выгодно трудоустроенным
requisite skills	необходимые навыки
to depend on ...	зависеть от ...
to include	включать
acronyms	аббревиатуры
to train	обучать, подготавливать, тренировать
training	подготовка
further education	дополнительное образование
a technician	техник
proficient	опытный
relevant skill	соответствующий навык

relatively	относительно
a field	область, отрасль, поле
a specific branch	конкретная отрасль
an engineering technician	инженер-техник
to assist	помогать
research	исследование, изучение
development	разработка
activity	деятельность, Мероприятия
implementation	реализация
operation	эксплуатация, операция
an engineering technologist	инженер-технолог
instrument readings	показания приборов

## 1. Reading Comprehension

### A. True (T), False (F), or Not Given (NG)

1. Vocational education only prepares people for manual jobs like artisans. ( )
2. TVET stands for "technical and vocational education and training." ( )
3. Engineering technicians work independently without assisting engineers. ( )
4. A skilled craft worker has a higher level of training than an engineering technician. ( )

### B. Short Answer Questions

1. What is the main purpose of vocational education?
2. Name two alternative terms for vocational education.
3. What is the difference between an engineering technician and an engineering technologist?

## 2. Vocabulary

### A. Match the words with their meanings:

1. Artisan
2. Proficient
3. Implementation
4. Gainfully employed

a) Skilled in a particular job

b) A worker in a skilled trade, often making things by hand

c) Having a job that provides a good income

d) The process of putting a plan or system into action

### B. Fill in the blanks with words from the text:

1. An engineering technician has a \_\_\_\_\_ understanding of engineering concepts.
2. Vocational education helps people become \_\_\_\_\_ or self-employed.
3. TVET is an acronym for \_\_\_\_\_.

## 3. Grammar & Sentence Structure

### A. Correct the mistakes:

1. "Vocational education is know by many names."  
→ \_\_\_\_\_
2. "An technician is worker in technology."  
→ \_\_\_\_\_

## 4. Discussion & Critical Thinking

1. Pros and Cons: What are the advantages and disadvantages of vocational education compared to university education?
2. Opinion: Do you think vocational education is as valuable as academic education? Why or why not?
3. Prediction: How might vocational education change in the future with new technologies?

## 5. Test: Vocational Education (Multiple Choice – 20 Questions)

Choose the correct answer (a, b, c, or d).

1. What is the main goal of vocational education?
  - a) To prepare students for university degrees
  - b) To train people for skilled jobs or self-employment
  - c) To replace traditional high schools
  - d) To teach only history and science
2. What does TVET stand for?
  - a) Technical Vocational Engineering Training
  - b) Technical and Vocational Education and Training
  - c) Trade and Vocational Employment Training
  - d) Technology and Vocational Education Theory
3. Which of these is another name for vocational education?
  - a) STEM
  - b) TAFE
  - c) MBA
  - d) PhD
4. What is an engineering technician?
  - a) A worker who only does theoretical research
  - b) A professional with practical technical skills
  - c) A manager of engineering companies
  - d) A teacher in universities
5. What does TAFE stand for?
  - a) Technical and Further Education
  - b) Technical and Formal Education
  - c) Trade and Financial Education
  - d) Technology and Future Engineering
6. Vocational education is also called:
  - a) Academic education
  - b) Career and technical education
  - c) General studies
  - d) Liberal arts
7. An artisan is typically a:
  - a) University professor
  - b) Skilled craft worker
  - c) Medical doctor
  - d) Software developer
8. *Engineering technicians usually work with:*
  - a) Only robots
  - b) Engineers and technologists
  - c) Only customers
  - d) Only computers
9. *Vocational education helps people become:*
  - a) Only university professors
  - b) Unemployed
  - c) Gainfully employed or self-employed
  - d) Only government workers
10. *A technician is best described as:*
  - a) Someone with no practical skills
  - b) A worker with hands-on technical skills
  - c) A person who only writes reports
  - d) A manager with no technical knowledge
11. *Which of these jobs can vocational education prepare you for?*

- a) Astronaut
  - b) Electrician
  - c) President
  - d) Novelist
12. *Vocational education is important because it:*
- a) Only teaches theory
  - b) Provides skilled workers for industries
  - c) Replaces all other forms of education
  - d) Focuses only on arts
13. *What is the key difference between an engineering technician and an engineer?*
- a) Technicians only work in offices
  - b) Technicians focus more on practical tasks
  - c) Engineers never work with tools
  - d) Technicians have no technical skills
14. *"Gainfully employed" means:*
- a) Working without pay
  - b) Having a job that provides good income
  - c) Being unemployed
  - d) Only working part-time
15. *Which of these is NOT related to vocational education?*
- a) TVET
  - b) TAFE
  - c) PhD in Philosophy
  - d) Carpentry training
16. *A person who repairs cars after vocational training is likely a:*
- a) Mechanic
  - b) Lawyer
  - c) Chef
  - d) Musician
17. *What kind of understanding does an engineering technician have?*
- a) Only theoretical
  - b) Only artistic
  - c) Practical and technical
  - d) No understanding of technology
18. *Vocational education is most common in:*
- a) Only wealthy countries
  - b) Only schools without teachers
  - c) Many countries worldwide
  - d) Only space programs
19. *Which word best describes "proficient"?*
- a) Clumsy
  - b) Skilled
  - c) Lazy
  - d) Slow
20. *What is a key benefit of vocational education?*
- a) It guarantees high-paying jobs immediately
  - b) It provides practical skills for employment
  - c) It replaces all other education systems
  - d) It only teaches ancient history

6. Прочитать и выписать слова, выделенные жирным шрифтом, выучить диалог «Professional Education»

**Anna:** Hi, Mark! I heard you're thinking about going back to school. What are you planning to study?

**Mark:** Hey, Anna! Yes, I'm considering getting a professional certification in **digital marketing**. I want to improve my skills and advance in my career.

**Anna:** That's a great choice! Are you looking at colleges or online courses?

**Mark:** I prefer **online programs** because they're more flexible. I can work and study at the same time. What about you? Did you get any professional training?

**Anna:** Yes! Last year, I completed a **vocational course in graphic design**. It was intense but really helpful for my job.

**Mark:** That's awesome! Do you think **professional education** is better than a traditional university degree?

**Anna:** It depends on the career. For technical jobs like **IT, healthcare, or trades**, professional training is often more practical. But for fields like law or engineering, a degree might be necessary.

**Mark:** True. I also think **apprenticeships** and internships are valuable. They give real-world experience.

**Anna:** Absolutely! Hands-on learning is key. By the way, have you checked if your employer offers **tuition reimbursement**? Some companies support continuing education.

**Mark:** Good point! I'll ask HR. Thanks for the advice!

**Anna:** No problem! Good luck with your studies!

**Mark:** Thanks, Anna!

#### **Порядок выполнения работы:**

1. Ознакомьтесь с лексическими единицами по теме.
2. Прочитайте текст
3. Выполните лексико-грамматические упражнения
4. Обсудите в минигруппах представленные вопросы.
5. Выполните тест.
6. Прочитайте диалог, выпишите выделенные слова, переведите, составьте подобный диалог.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

#### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки.

### **Тема 1.1 Моя профессия (получение образования, профессиональные навыки, дополнительные навыки, личностные качества, места работы) Практическое занятие №4-5**

Выполнение ЛГУ по теме «Система времен английского глагола»

**Цель:** Формирование лексических, грамматических и фонетических навыков

обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями по теме «Система времен английского глагола».

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

**1. Фонетическая зарядка**

[s] - walks, works, checks, takes, helps

[z] - goes, does, gives, reads, feels, stays, calls

[iz] - watches, sneezes, catches, misses, washes, mixes

[t] - prescribed, asked, helped, listened, talked, finished, worked

[d] - played, recovered, lived, called, prescribed

[id] - provided, studied, collected, skated

**2. Таблица системы времен английского глагола**

	<b>SIMPLE</b>	<b>CONTINUOUS</b>	<b>PERFECT</b>	<b>PERFECT CONTINUOUS</b>						
<b>P R E S E N T</b>	<p>Действие в настоящем времени Расписание <b>V или V+es(es)</b></p> <table border="1"> <tr> <td>He, she, it</td> <td>I, we, you, they</td> </tr> <tr> <td>"?" <b>Does</b></td> <td><b>Do</b></td> </tr> <tr> <td>"-" <b>doesn't</b></td> <td><b>don't</b></td> </tr> </table> <p>Every day/often, always, usually, sometimes, seldom, rarely, on Monday, never</p>	He, she, it	I, we, you, they	"?" <b>Does</b>	<b>Do</b>	"-" <b>doesn't</b>	<b>don't</b>	<p>Действие в момент речи, повторяющаяся привычка, планы на ближайшее будущее (I) <b>am</b> (he, she, it) <b>is</b> + <b>V ing</b> (we, you they) <b>are</b></p> <p>"-" <b>am not, isn't, aren't</b> + <b>V ing</b> "?" <b>Am...Ving? Is...Ving? Are...Ving?</b></p> <p>Now, at the moment, at present</p>	<p>Действие в прошлом, которое имеет связь с настоящим (результат) (he, she, it) <b>HAS</b> (I, we, you, they) <b>HAVE</b> + <b>V3/(Ved)</b></p> <p>"-" <b>hasn't + V3, haven't + V3</b> "?" <b>Has...V3? Have...V3?</b></p> <p>Just, already, never, ever, yet, so far, recently, lately, this (month)</p>	<p>Действие началось в прошлом, продолжается в настоящем, есть видимый результат(длительное) (he, she, it) <b>HAS</b> (I, we, you, they) <b>HAVE</b> + <b>BEEN + V ing</b></p> <p>"-" <b>Hasn't been Ving, haven't been Ving</b> "?" <b>Has...been Ving? Have...been Ving?</b></p> <p>Since, for, How long...?</p>
He, she, it	I, we, you, they									
"?" <b>Does</b>	<b>Do</b>									
"-" <b>doesn't</b>	<b>don't</b>									
<b>P A S T</b>	<p>Законченное действие в прошлом <b>Ved(прав.)</b> ИЛИ <b>V2(неправ.)</b></p> <p>"-" <b>didn't + V без ed (V1)!!!</b> "?" <b>DID + V без ed (V1)!!!</b></p> <p>Yesterday, last, ago, in 1990, then, when I was...</p>	<p>Действие в определенный момент в прошлом, прерванное действие, одновременные действия (I, he, she, it) <b>was</b> (we, you they) <b>were</b> + <b>V ing</b></p> <p>"-" <b>wasn't, weren't</b> + <b>V ing</b> "?" <b>Was...Ving? Were...Ving?</b> While, as, when, at (morning), yesterday at 5 p.m.</p>	<p>Действие, которое произошло раньше другого действия в прошлом <b>HAD + V3/(Ved)</b></p> <p>"-" <b>hadn't + V3</b> "?" <b>Had...V3?</b></p> <p>Before, after, by the time, by, when</p>	<p>Длительное действие, которое началось и закончилось в прошлом перед другим действием в прошлом <b>HAD + been + V ing</b></p> <p>"-" <b>hadn't + been + V ing</b> "?" <b>Had...been + V ing?</b></p> <p>For, since, before, how long</p>						
<b>F U T U R E</b>	<p>1 будущее действие 2 обещание. <b>WILL + V</b></p> <p>"-" <b>won't + V</b> "?" <b>Will...V?</b></p> <p>Tomorrow, tonight, next, in..., soon</p>	<p>Действие в определенный момент в будущем <b>WILL + BE + V ing</b></p> <p>"-" <b>won't be V ing</b> "?" <b>Will...be V ing?</b></p> <p>This time tomorrow(next week)</p>	<p>Действие, которое совершится к определенному моменту в будущем <b>WILL + HAVE + V3/(Ved)</b></p> <p>"-" <b>won't have V3</b> "?" <b>Will...have V3?</b></p> <p>Before, by the time, until, by then</p>	<p><b>WILL + HAVE + BEEN + V ing</b></p> <p>"-" <b>won't have been V ing</b> "?" <b>Will...have been V ing?</b></p> <p>by...for by the time...for</p>						

**3. Open the brackets using Present, Past and Future Simple.**

Model:

**Like, likes – Present Simple.**

**Liked, went – Past Simple.**

**Will like – Future Simple.**

1. She (to study) at the medical college in 2015.
2. She (to study) at the medical college in 2030.
3. She (to study) at the medical college every day.
4. I (to provide) medical help in 2023.
5. Who (to prescribe) her medicines yesterday?
6. I always (to do) my best.
7. She (to feel) bad last week.
8. I (to examine) her tomorrow.
9. She (to visit) me every day.
10. My friends often (to help) me.
11. They (to spend) next summer together.
12. Doctor (to examine) you in a minute.
13. Ann often (to go) to bed at 12 o'clock.

14. Ann (to go) to bed at 12 o'clock yesterday.  
 15. Ann (to go) to bed soon.

**1. Join the beginnings and ends to make sensible sentences.**

1) After he had tried on 6 pairs of shoes	a) he decided he liked the first ones best.
2) After Mary had done all the shopping	b) he started going through the cupboards downstairs.
3) When I had washed and dried the last plate	c) she took a short walk round the park.
4) When Mark had looked through all the drawers in his room	d) he went to the café in the square for a cup of coffee.
5) When he had finished eating lunch	e) Paul came in and offered to help.

**2. Выберите правильный вариант.**

**1. Water \_\_\_\_\_ at 100 degrees.**

- a) boils  
 b) is boiling  
 c) will boil  
 d) will have been boiling

**2. The weather \_\_\_\_\_ hotter and hotter.**

- a) gets  
 b) has been getting  
 c) is getting  
 d) get

**3. The first modern Olympics \_\_\_\_\_ in Athens more than a hundred years ago.**

- a) were taking place  
 b) took  
 c) have taken  
 d) had taken

**4. We \_\_\_\_\_ 20 new buildings this year.**

- a) built  
 b) were building  
 c) had built  
 d) have built

**5. I \_\_\_\_\_ always \_\_\_\_\_ if the service is bad in restaurants.**

- a) -, complain  
 b) am complaining  
 c) will be complaining  
 d) will complain

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте слова, обращая внимание на произношение.
2. Изучите таблицу системы времен английского языка.
3. Выполните упражнения задания № 3-4 .
4. Выполните тест по теме задание №5.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки.

## **Тема 1.1 Моя профессия (получение образования, профессиональные навыки, дополнительные навыки, личностные качества, места работы)**

### **Практическое занятие № 6-7**

Чтение и перевод текста «Мой колледж».

Составление рекламного проспекта по теме: «Мой колледж»

**Цель:** Формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

#### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи по теме «Мой колледж»; переводить (со словарем) тексты профессиональной направленности; писать деловое письмо, заполнять анкету, письменно излагать сведения о себе в форме, принятой в стране изучаемого языка.

**Материальное обеспечение:** не требуется.

#### **Задание:**

#### **1. Study new words. Выучите новые слова:**

- |                                      |                               |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| 1. master /'mɑ:stər/                 | овладевать (знаниями и т. д.) |
| 2. deal with<br>syn. to be busy with | заниматься чем-либо           |
| 3. research /rɪ'sɜ:tʃ/               | исследования                  |
| 4. experience /ɪk'spɪə.ri.əns/       | опыт                          |
| 5. graduate /grædʒ.u.eɪt/ from       | закончить (учебное заведение) |
| 6. get acquainted with               | познакомиться с               |
| 7. vocation /vəʊ'keɪ.ʃən/            | призвание                     |
| 8. trade                             | профессия, ремесло            |

#### **2. Переведите предложения с новыми словами.**

1. He quickly mastered the plastering technique.
2. Can you deal with this gentleman's complaint?
3. Students got acquainted with new computer program.
4. I feel I've found/missed my true vocation.
5. Most builders regard their profession as a vocation, not just a job.

6. She went to college to learn a trade.
7. He's a carpenter by trade.

### **3. Переведите на русский эквиваленты:**

Department, electricians, construction methods, progressive technology, profession, expansion, modernization, machines, academic plan, program, practical, professional, campus, administrative block, hostels, lectures, laboratory, modern devices, stands, diagrams, posters, laboratory tests, report, experimental work, conferences, computer programs, information, site, hobbies, activity, social life.

### **4. Прочитайте и переведите письменно текст.**

We are second-year students of Multidisciplinary College. The whole process of studying deals with mastering new construction methods and progressive technology in construction and design of building structures.

While at school I was interested in physics and mathematics and I decided to become a builder. Everybody knows that it is a very useful and interesting profession nowadays and I hope that it is my true vocation.

Our builders are busy with the expansion and modernization of the building material industry, the introduction of new machines and progressive methods of construction.

Our College is one of the newest and largest vocational education establishments in Magnitogorsk. The campus consists of a number of buildings, including the teaching block, administrative block, library, sports centre and hostels. The overall number of students studying at the college in the daytime and extra mural departments is about three thousand. Most of them live in the hostels, the others live either with their families or else they rent flats or rooms.

Our College teaching staff is always at the cutting edge of science. It's a great pleasure to listen to the lectures, work in the laboratories or workshops where there are many modern devices, appliances and machines. Different stands, diagrams, tables and posters are at our disposal. We do laboratory tests and practice at different building trades such as plastering, brickwork and painting. Many of us carry out research work and make reports about our experimental work at students' scientific conferences. So the students are involved in scientific research.

I try to study well, so it's obvious that I attend all the lectures and miss them only if I have a good excuse. My favorite subjects are Engineering Drawing, IT, Building Materials and Units, Basic Geodesy, PT and English. I'm keen on computer programs. I like working with numbers and reading articles about building innovations. There is a lot of information in different sites, and they are in English as a rule.

I love my College and quite convinced that it's great to be a student. We have enough time for hobbies and different activities, so student's social life is very interesting. I'm quite convinced that college studentship is the best in life!

### **5. Найдите эквиваленты:**

1. студенты второго курса Многопрофильного колледжа
2. профессиональное образовательное учреждение
3. дневные и заочные отделения
4. на переднем крае науки
5. работать в лабораториях и мастерских
6. в нашем распоряжении
7. строительные профессии
8. научные конференции

9. вовлекать в научные исследования
10. посещать все лекции
11. иметь уважительную причину
12. разбираться в компьютерных программах

**6. Ответьте на вопросы:**

1. Where do you study?
2. What does the whole process of studying deal with?
3. What were you interested at school?
4. What our builders busy with?
5. What subjects do you study?
6. Why is it necessary to know English for a good specialist?
7. What do you do in the laboratories and workshops?

**7. Составьте рекламный проспект о своем колледже.**

**Порядок выполнения работы:**

1. Запишите новые слова задание №1.
2. Выполните упражнения задания № 2-3 .
3. Прочитайте и переведите текст задание №4.
4. Найдите эквиваленты к переводу словосочетаний задание №5.
5. Ответьте письменно на вопросы задание №6.
6. Составьте рекламный проспект задание №7.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

*Оценка «отлично»* выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

*Оценка «хорошо»* выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

*Оценка «удовлетворительно»* выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

*Оценка «неудовлетворительно»* выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки.

**Тема 1.1 Моя профессия (получение образования, профессиональные навыки, дополнительные навыки, личностные качества, места работы)**

**Практическое занятие №8-9**

Моя профессия: введение и активизация лексических единиц

**Цель:** формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- рассказывать о своей будущей профессиональной деятельности, рабочих обязанностях и правилах техники безопасности;

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется

**Задание:**

1. *Прочитайте текст, выполните перевод:*

**Sales & Retail:** Sales Manager – oversees sales teams and strategies; Retail Manager – manages store operations; Merchandiser – optimizes product displays and stock; Sales Representative – sells products to clients; E-commerce Specialist – manages online sales platforms. **Marketing & Trade:** Marketing Manager – develops promotional campaigns; Brand Manager – maintains brand identity; Trade Marketing Specialist – boosts product demand in retail; Market Research Analyst – studies consumer trends. **Supply Chain & Purchasing:** Purchasing Manager – negotiates with suppliers; Logistics Coordinator – organizes product distribution; Supply Chain Manager – optimizes delivery networks. **Entrepreneurship & Business Development:** Business Owner – runs a trade business; Franchise Manager – oversees franchise operations; Business Development Manager – expands market reach. **Customer Relations:** Account Manager – maintains client relationships; Customer Service Representative – handles inquiries and complaints. **Finance & Analytics:** Retail Analyst – evaluates sales data; Pricing Specialist – sets competitive prices. **International Trade:** Import/Export Manager – handles cross-border transactions; International Sales Manager – expands business globally. These roles offer diverse opportunities in the commerce sector.

2. *Выполните задания к тексту:*

a. Установи соответствия:

1. Sales Manager
  2. Merchandiser
  3. E-commerce Specialist
  4. Supply Chain Manager
  5. Market Research Analyst
- a) Optimizes product displays and stock levels in stores.
  - b) Oversees sales teams and develops strategies to increase revenue.
  - c) Manages online sales platforms and digital transactions.
  - d) Studies consumer trends and market demands.
  - e) Optimizes delivery networks and logistics.

b. Заполни пропуски словами:

1. A \_\_\_\_\_ negotiates with suppliers to get the best prices for products.
2. A \_\_\_\_\_ analyzes sales data to improve retail performance.
3. A \_\_\_\_\_ manages franchise operations and ensures brand consistency.
4. A \_\_\_\_\_ handles cross-border transactions and international regulations.
5. A \_\_\_\_\_ maintains relationships with key clients and ensures customer satisfaction.

c. Заменяй выделенные слова синонимами:

1. A person who organizes product distribution is called a **Logistics Coordinator**.
2. A **Brand Manager** works on maintaining a company's image.
3. A **Business Development Manager** helps a company grow into new markets.

d. Верно или неверно высказывание:

1. A Merchandiser is responsible for managing staff in a retail store.
2. An International Sales Manager focuses on expanding business globally.
3. A Pricing Specialist analyzes consumer behavior.

3. Выберите один вопрос, дайте развернутый ответ письменно:

Which job in commerce requires the most communication skills? Why?  
How does an E-commerce Specialist differ from a Retail Manager?  
Would you prefer working in sales or supply chain? Give reasons.

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте и переведите текст.
2. Выполните задания № a-d.
3. Напишите мини эссе на выбранный вопрос.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

*Оценка «отлично»* выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

*Оценка «хорошо»* выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

*Оценка «удовлетворительно»* выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

*Оценка «неудовлетворительно»* выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

**Тема 1.1 Моя профессия (получение образования, профессиональные навыки, дополнительные навыки, личностные качества, места работы)**

**Практическое занятие №10-11.**

Моя профессия: профессиональные (hard) и надпрофессиональные (soft) навыки и умения.  
Требования работодателей к работнику

**Цель:** формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- рассказывать о своей будущей профессиональной деятельности, рабочих обязанностях и правилах техники безопасности.

**Материальное обеспечение:** не требуется

**Задание:**

**1. Ознакомьтесь с определениями Soft skills, Hard skills.**

Soft skills are personal habits and traits that shape how you work, on your own and with others. Effective communication, for example, is a key soft skill many employers seek. Some others include dependability, effective teamwork and active listening.

Hard skills are technical knowledge or training that you have gained through any life experience, including in your career or education.

**2. Лексико-грамматические задания к Soft skills, Hard skills**

Hard and Soft skills

Employers often ask for a combination of hard and soft skills. What are they? The key differences between hard skills and soft skills are how they are gained and put to use in the

workplace. **Hard skills** are often gained through education or specific training. They include competencies like how to use a certain machine, software or another tool. **Soft skills** are more often seen as personality traits you may have spent your whole life developing. They are called upon when you manage your time, communicate with other people or confront a difficult situation. Put another way, hard skills could be defined as your technical knowledge whereas soft skills are your overall habits in the workplace.

Striking the right balance between hard and soft skills is the key to excelling in your professional journey. While both types of skills are important, understanding the difference between hard skills and soft skills can help job seekers and employers to identify and develop the right skill set for success in their respective fields.

Hard Skills	vs.	Soft Skills
1. Technical skills that are observable and measurable, such as knowledge or abilities that can be taught and tested.		1. Also known as interpersonal skills, are personal attributes that pertain to how your employees work and interact with others.
2. Include marketing, project management, computer software knowledge, copywriting and more.		2. Include communication, leadership, time management, teamwork, listening, negotiation and so on.
3. Honed through classroom instruction, online learning, hands-on practice, independent study or practical application on the job.		3. Developed through personal experiences, Interactions, training and self-awareness.
4. Easily demonstrable through tests, certifications, or practical tasks, making them more objective and quantifiable.		4. Subjective and rely on behavior and perception, making them harder to measure and assess definitively.
5. May become obsolete or less relevant as technology and industries evolve, requiring ongoing teaming and updates.		5. Timeless and remain valuable regardless of technological advancements.
Examples of hard skills are:		Examples of hard skills are:
Software proficiency Speaking a second language Programming skills Degree or certification Machine operation		Communication Flexibility Leadership Collaboration Teamwork

2. Study the list of soft and hard (of your future profession only) skills and fill in the table.

Hard Skills	Soft Skills

1. adaptability
2. BIM
3. cadastre
4. communication
5. conflict resolution
6. design
7. drawing
8. flexibility
9. following written instructions
10. Economic theory
11. legal document interpretation
12. mathematics, physics, and algebra
13. patience, stress adaption
14. problem solving
15. project management
16. reading blueprints
17. responsibility
18. safety procedures and regulations

19. team work
20. time management
21. understanding the technological process
22. using personal protective equipment

3. Imagine such a situation: you are going to a Job Interview. Prepare your Job Profile.

My future profession is a \_\_\_\_\_

To be successful I need to have the following soft skills: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_. I know that they will help in my future job. As you know, nowadays soft skills are rather important in every profession, even when you work with people: so I try not to lose \_\_\_\_\_ (терпение), stick to \_\_\_\_\_ management, I know how to \_\_\_\_\_ (решать) problems and work in a \_\_\_\_\_ (команда). It's obvious that stress adaption, curiosity and \_\_\_\_\_ resolution are very important. As a professional, of course, I know how to \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_.

I can read \_\_\_\_\_ (чертежи). I try to follow \_\_\_\_\_ Rules. Also I can use \_\_\_\_\_ (СИЗ).

4. Essay.

Imagine yourself in your future profession. Write an essay describing the essential skills and qualities that a successful specialist in your field should possess. Discuss why these skills are important and how they contribute to professional success. Write 150–200 words. Use the following plan:

1. Describe your future profession and the industry it belongs to.
2. Identify and explain at least three key skills or qualities that are crucial for a specialist in your field.
3. Provide examples to illustrate how these skills can be applied in real-life professional situations.
4. Conclude your essay with a reflection on how developing these skills can help you achieve your career goals.

**Note:** Remember to structure your essay with an introduction, body paragraphs, and a conclusion. Use appropriate vocabulary and grammar to convey your ideas effectively.

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте и переведите текст задание №1.
2. Изучите Hard Skills и Soft Skills и заполните таблицу задание №2.
3. Выполните задание №3.
4. Напишите эссе задание №4.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

**Тема 1.1 Моя профессия (получение образования, профессиональные навыки, дополнительные навыки, личностные качества, места работы)**

## Практическое занятие №12-13

Моя профессия: возможные варианты трудоустройства (места работы)

**Цель:** Формирование умений переводить (со словарем) тексты профессиональной направленности «Моя профессия: возможные варианты трудоустройства»; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- рассказывать о своей будущей профессиональной деятельности, рабочих обязанностях и правилах техники безопасности;

**Материальное обеспечение:** не требуется

**Задание:**

**Possible Employment Options:**

The modern job market offers diverse employment arrangements to suit different needs. Traditional full-time positions provide stable income and benefits, while part-time jobs offer flexibility. Freelance and contract work allows professionals to choose projects independently. Temporary employment fills short-term needs, and internships/apprenticeships provide entry-level experience. Remote work enables location independence, and hybrid arrangements combine office and home work. Self-employment and entrepreneurship appeal to those seeking autonomy. Seasonal work accommodates fluctuating demand in industries like tourism or retail. The gig economy connects workers with short-term tasks through platforms like Uber or Fiverr. Consulting services leverage specialized expertise for businesses. Volunteer work builds skills and networks while contributing to causes. Agency work matches candidates with employers for temporary or permanent roles. Shift-based employment suits healthcare, hospitality, and manufacturing sectors. Project-based hiring focuses on specific deliverables within set timelines. Zero-hours contracts provide maximum flexibility but less stability. Other options include job sharing, where two people split one role, and portfolio careers combining multiple income streams. Franchise ownership offers a middle ground between employment and entrepreneurship. Some professionals choose interim management roles during organizational transitions. Academic and research positions exist in universities and think tanks. Government and civil service jobs provide public sector stability. Creative fields often rely on royalty-based or commission earnings. Non-traditional paths include digital nomadism, influencer marketing, or participating in clinical trials. The sharing economy creates peer-to-peer work opportunities like Airbnb hosting. Crowdsourcing platforms offer micro-task earnings. Retirees may pursue encore careers or bridge employment. Rehabilitation programs offer supported employment for people with disabilities. Startups often provide equity-based compensation. Global opportunities include expatriate assignments and transnational remote work. Emerging fields like AI training and sustainability consulting create new niches. Military service and peacekeeping remain structured career paths. Seasonal migration work is common in agriculture. Entertainment industry jobs often follow project cycles. Religious and community leadership roles blend vocation and employment. Au pair and exchange programs combine work with cultural immersion. The variety of modern employment models allows individuals to tailor work to their lifestyle, skills, and goals while meeting evolving business needs in a dynamic economy.

2. *Ответить на вопросы:*

1. What are the main differences between full-time and part-time employment?
2. How does freelance work differ from temporary employment?
3. What industries commonly use seasonal work arrangements?

4. What are the advantages and disadvantages of gig economy jobs?
5. How does hybrid work combine different employment models?

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте и переведите текст.
2. Ответьте на вопросы.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

**Тема 1.1 Моя профессия (получение образования, профессиональные навыки, дополнительные навыки, личностные качества, места работы)**

**Практическое занятие №14-15**

Моя профессия: должностные обязанности (функциональная карта)

**Цель:** Формирование умений строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; читать, понимать и находить необходимые технические данные и инструкции в руководствах в любом доступном формате по теме «Моя профессия: должностные обязанности».

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- рассказывать о своей будущей профессиональной деятельности, рабочих обязанностях и правилах техники безопасности.

**Материальное обеспечение:** не требуется

**Задание:**

**Job Responsibilities of Specialists**

1. Прочитать, перевести текст:

HR Specialist: Recruit, interview, and assess candidates; onboard new employees; manage records, benefits, and payroll; handle employee relations and conflict resolution; ensure compliance with labor laws. IT Specialist: Install and maintain hardware/software; troubleshoot technical issues; monitor network security; manage backups and recovery; assist in IT policy development. Marketing Specialist: Develop and execute campaigns; conduct market research; manage social media and content; collaborate with designers; track performance metrics. Financial Specialist/Accountant: Prepare financial statements and budgets; process invoices and payments; ensure tax compliance; conduct audits; provide financial advice. Customer Support Specialist: Respond to inquiries via phone/email/chat; resolve complaints; maintain records; assist with troubleshooting; gather feedback. Sales Specialist: Identify new business opportunities; build client relationships; present products/services; meet sales targets; analyze market trends. Logistics Specialist: Coordinate shipments and inventory; track deliveries; communicate with suppliers/carriers; ensure shipping

compliance; resolve logistics issues.

2. Задания:

1. Верно/неверно:

Read the statements and mark them as **T (True)** or **F (False)**.

- a) An HR Specialist is responsible for employee recruitment and payroll.
- b) IT Specialists do not handle cybersecurity issues.
- c) Marketing Specialists analyze campaign performance but do not create content.
- d) A Financial Specialist prepares budgets and ensures tax compliance.
- e) Customer Support Specialists only communicate via phone.

2. Соотнести:

Connect the job title with the correct responsibility:

- 1. HR Specialist
- 2. IT Specialist
- 3. Sales Specialist
  - a) Negotiates contracts and meets sales targets.
  - b) Conducts employee orientation programs.
  - c) Installs software and troubleshoots technical problems.

3. Заполнить пропуски словами:

Complete the sentences with words from the text:

- a) A \_\_\_\_\_ manages social media and analyzes consumer trends.
- b) Logistics Specialists coordinate \_\_\_\_\_ and optimize supply chains.
- c) Financial Specialists prepare \_\_\_\_\_ and conduct audits.

4. Ответить на вопросы:

Answer in 1-2 sentences:

- a) What are two key duties of a Customer Support Specialist?
- b) How does an IT Specialist contribute to data safety?
- c) Why is market research important for a Marketing Specialist?

5. Написать диалог:

Choose one specialist role (e.g., Sales, HR, IT) and write a dialogue where they explain their main responsibilities to a new colleague.

### **Порядок выполнения работы:**

- 1. Прочитайте должностные инструкции.
- 2. Выполните лексико-грамматические упражнения.
- 3. Прочитайте текст, выписывая ключевые понятия.
- 4. Выполните упражнения к тексту.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

**Тема 1.1 Моя профессия (получение образования, профессиональные навыки, дополнительные навыки, личностные качества, места работы)**

**Практическое занятие № 16**

Контрольная работа

**Цель:** выявление уровня усвоения лексико-грамматических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями; распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; писать простые связные сообщения по теме «Профессиональное образование»; переводить (со словарем) тексты профессиональной направленности

**Материальное обеспечение:** не требуется

**Задание:**

**Контрольная работа за 3 семестр.**

**1. Match the following words with their definitions:**

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| 1) Vocational education | a) A person skilled in a particular craft            |
| 2) Technician           | b) The process of developing something new           |
| 3) Artisan              | c) Education that prepares people for a specific job |
| 4) Development          | d) A person trained in a field of technology         |
| 5) Relevant skill       | e) A skill needed for a particular job               |

**2. Прочитайте текст, выполните письменный перевод первых пяти предложений:**

Working in online trading offers numerous opportunities for individuals seeking flexible and remote employment. This field encompasses various roles, including customer support, sales, digital marketing, logistics, and data analysis. One of the main advantages is the ability to work from anywhere, provided there's a stable internet connection. Many online trading platforms and e-commerce businesses hire remote employees or freelancers to manage product listings, handle customer inquiries, process orders, and optimize marketing campaigns. Success in this industry requires strong communication skills, attention to detail, and the ability to adapt to fast-changing trends. Additionally, familiarity with e-commerce platforms like Shopify, Amazon, or eBay can be a significant advantage. While the work can be demanding, especially during peak shopping seasons, it provides valuable experience in the growing digital economy. Some roles may require specific skills, such as SEO, PPC advertising, or inventory management, but there are also entry-level positions for those willing to learn. Overall, online trading presents a dynamic career path with opportunities for growth and skill development.

**3. Ответьте на вопросы:**

1. What are the main job roles in online trading?
2. What is the biggest advantage of working in this field?
3. What skills are essential for success in online trading?
4. Which e-commerce platforms are mentioned in the text?
5. Why can working in online trading be demanding at times?
6. What kind of experience does online trading provide in the digital economy?
7. Are there entry-level positions available in this industry?

8. What specific skills might some roles in online trading require?
9. How important is adaptability in online trading?
10. What opportunities for career growth does online trading offer?

**2. Выполните тест:**

1. What is a key advantage of working in online trading?
  - a) Fixed working hours
  - b) Ability to work from anywhere
  - c) No need for communication skills
2. Which skill is **NOT** mentioned as important for online trading?
  - a) Attention to detail
  - b) Physical strength
  - c) Adaptability
3. When can online trading jobs be especially demanding?
  - a) During holidays and peak shopping seasons
  - b) Only on weekends
  - c) Never
4. What type of experience does online trading provide?
  - a) Experience in traditional retail only
  - b) Experience in the growing digital economy
  - c) No relevant experience
5. Which of these is **NOT** a possible role in online trading?
  - a) Data analysis
  - b) Construction work
  - c) Digital marketing

**Порядок выполнения работы:**

Выполните все задания контрольной работы письменно.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

*Оценка «отлично»* выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

*Оценка «хорошо»* выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

*Оценка «удовлетворительно»* выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

*Оценка «неудовлетворительно»* выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки.

**Тема 1.2 Деловые поездки  
Практическое занятие № 17-18**

Планирование деловой поездки: выбор вида транспорта, заказ билета, заказ гостиницы – введение лексических единиц, их активизация. Вопросительные слова. Типы вопросительных предложений. ЛГУ

**Цель:** Формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

применять изученную лексику и грамматику в различных видах речевой деятельности, таких как составление диалогов, писем, заполнение анкет и др., с использованием аутентичных материалов и решение коммуникативных задач, связанных с планированием деловой поездки.

**Материальное обеспечение:** не требуется

**Задание:**

**1. Spell, translate and transcribe the words below:**

modern, impossible, thousands, either, business, pleasure, concerning, choice, acceptable, means, ticket, board, arrive, formality, customs, regulation, reservation, check, useful, phrase, entertain.

**2. Прочитайте и переведите текст.**

**Travelling in our life**

Modern life is impossible without travelling. Thousands of people travel every day either on business or for their pleasure. Before planning their travelling people would like to know as much information as possible concerning the choice of the most acceptable means of travel, the way of booking tickets, the boarding and arrival formalities, the customs regulations, the reservation and checking in/out formalities at a hotel, the useful phrases when asking the way not to be lost and making a call to be understood, the most popular places to be entertained and what not.

**3. Ответьте письменно на вопрос: “What would people like to know before planning their traveling?”**

**4. Переведите на английский язык:**

хотелось бы знать; заказывать, брать билет (ж\д и т.д.); посадка; прибытие; таможенные правила; бронирование; регистрироваться, записываться; освободить номер в гостинице; позвонить; развлекаться; (по)теряться.

**5. Изучите памятку.**

Всего в английском языке пять видов вопросов — каждый из них мы используем в повседневной жизни:

**1.Общий вопрос** (general question or yes/no question). Мы его используем, если хотим узнать общую, основную информацию:

**Do you do sports?** – Ты занимаешься спортом?

**2. Специальный вопрос** (special question, or a wh-question). Этот вопрос мы задаем, когда нам нужно узнать определенную, конкретную информацию:

**What gym do you usually go to?** – В какой зал ты чаще всего ходишь?

**3. Вопрос к подлежащему** (who/what question). Задаем такой вопрос, когда хотим узнать, кто выполняет действие:

**Who is your personal trainer?** – Кто твой персональный тренер?

**4. Альтернативный вопрос** (alternative question). Этот вопрос используется, когда вы предлагаете собеседнику выбрать из двух альтернативных вариантов:

**Do you prefer training on your own or with a PT?** – Ты предпочитаешь заниматься сам или с персональным тренером?

**5. Разделительный вопрос** (tag question). Задавая этот вопрос, вы хотите подтвердить или опровергнуть какую-то информацию:

**You have already signed the membership contract with your gym, haven't you?** – Ты уже подписал членский контракт с твоим залом, не так ли?

## 6. Отсортируйте вопросы по их типу.

1. You are studying today, aren't you?
2. Where will you stay?
3. Is it raining?
4. I am not wrong, am I?
5. Does he play the guitar?
6. Let's watch TV, shall we?
7. Would you like tea or coffee?
8. Are you a good or a bad listener?
9. He wasn't on sick leave, was he?
10. Does it look good?
11. When was the last time you went to the cinema?
12. Are you doing your homework or surfing the Internet?
13. Whose bag is it?
14. What did she do?

### Порядок выполнения работы:

1. Запишите и переведите новые слова №.
2. Прочитайте и переведите текст задание №2.
3. Выполните письменно задание №3-4.
4. Изучите памятку задание №5.
5. Выполните письменно задание №6.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### Критерии оценки:

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки.

## Тема 1.2 Деловые поездки Практическое занятие № 19

В гостинице, решение проблем – введение и активизация лексических единиц.  
Диалоги – расспросы в ситуациях официального и неофициального общения с использованием интернациональной лексики

**Цель:** Формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

### Выполнив работу, вы будете уметь:

применять изученную лексику и грамматику в различных видах речевой

деятельности, участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы.

**Материальное обеспечение:** не требуется

**Задание:**

**1. Переведите и поделите слова по группам согласно заданию.**

<b>Divide the words into categories:</b>		
<b>Type of accommodation</b>	<b>Facilities and services</b>	<b>Room facilities</b>

private bathroom, shared bathroom, motels, 24-hour reception (front desk), breakfast included, guest houses, hostels, laundry, bed and breakfasts, villas, sea view, flat-screen TV, coffee/tea maker, air conditioning, panoramic views of the city, free Wi-Fi, private parking, apartments, airport shuttle, fitness center, spa and wellness centre, private bathroom.

**2. Прочитайте и переведите текст.**

**Montcalm Royal London House-City of London, 5-star hotel**

Double room 159 £ / night Non-refundable Enjoying a central location in the heart of London, right next to Finsbury Square Garden and a short walk from Liverpool Street, Montcalm Royal London House-City of London offers free Wi-Fi, a rooftop bar with spectacular views of the city and a spa. The property is within a 10-minute walk from Barbican Centre and less than 15 minutes from Shoreditch. Other areas of London are easily reached via public transport. The nearest airport is London City Airport, 12 km from the property. All rooms and suites here are air-conditioned and come with a Smart 55-inch TV with international channels, an iPod docking station, a minibar, a Nespresso machine and a pillow menu. English breakfast is 25 £ . Pets are not allowed.

**Hotel facilities:** Free Wi-Fi, Family rooms, Non-smoking rooms, 24-hour front desk, Lift, Laundry.

**Room facilities:** Flat-screen TV, Air conditioning , Soundproofing.Private bathroom, Free Wi-Fi, Telephone, Satellite Channels, Iron, Wardrobe/Closet, Shower, Hairdryer, Bathrobe, Free toiletries, Minibar, Electric kettle, Coffee machine, Wake-up service, Towels, Linen.

**3. Составьте диалог, обсудив представленные вопросы.**

- 1) How often do you stay at the hotel?
- 2) What was your best and worst stay at the hotel?
- 3) Have you ever paid deposit before checking in?
- 4) Have you ever requested late check-out or early check-in?
- 5) Do you ever leave tips for good service?
- 6) What is the most important for you: hotel service, quality of the room, facilities?
- 7) Do you agree: only 5\* hotels are suitable for a good holiday?

**Порядок выполнения работы:**

1. Переведите новые слова, распределите по группам задание №1.
2. Прочитайте и переведите текст задание №2.
3. Составьте диалог задание №3.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки.

## Тема 1.2 Деловые поездки

### Практическое занятие №20.

В кафе и ресторане, решение проблем - введение и активизация лексических единиц.  
Диалогическая речь по теме

**Цель:** формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета.

**Материальное обеспечение:** не требуется

**Задание:**

### 3. Прочитайте. At a Café and Restaurant

When visiting a **café** or **restaurant**, it's helpful to know some common phrases and vocabulary to make your experience smooth and enjoyable.

#### 1. Arriving and Seating

- **Host/Hostess** – The person who greets and seats you.
- **Reservation** – A booked table in advance.
- **Table for (two, four...)** – Requesting seating.
- **Indoor/Outdoor seating** – Choosing where to sit.

**Example:**

"Hello, do you have a table for two? Preferably outdoors."

#### 2. Ordering Food and Drinks

- **Menu**– The list of dishes and drinks.
- **Appetizer/Starter** – A small dish before the main course.
- **Main course**– The primary dish of a meal.
- **Dessert**– Sweet dish at the end.
- **Beverage/Drink**– Any liquid refreshment (water, juice, wine).
- **Waiter/Waitress**– The person who takes your order.

**Example:**

"Could we see the menu, please? I'd like a coffee and a croissant."

#### 3. Special Requests

- **Allergies**– Negative reactions to certain foods.
- **Vegetarian/Vegan**– No meat/animal products.
- **Gluten-free**– No wheat-based ingredients.

**Example:**

"Does this dish contain nuts? I have an allergy."

**4. Paying the Bill**

- **Check/Bill**– The receipt of what you owe.
- **Tip**– Extra money for good service.
- **Split the bill** – Dividing payment among guests.

**Example:**

"Could we get the bill, please? We'd like to pay separately."

**Useful Phrases:**

1. "What do you recommend?"
2. "Is this dish spicy?"
3. "Could I have some more water, please?"
4. "Everything was delicious, thank you!"

Now you're ready to enjoy your meal in any café or restaurant with confidence!

**4. Прочитайте. A Visit to a Café or Restaurant**

Going to a café or restaurant is always a nice experience. When you arrive, the hostess greets you and shows you to your table. If you booked in advance, you say, "*I have a reservation under Smith.*" Otherwise, you can ask, "*Do you have a table for two near the window?*"

The waiter brings the menu, and you can order drinks first – coffee, tea, or juice. Then you choose food: a starter like soup or salad, a main course such as steak or pasta, and maybe dessert. You can ask, "*What's today's special?*" or "*Is this dish spicy?*" If you have allergies, say, "*Does this contain nuts?*"

While eating, you might need something extra: "*Could I have more bread, please?*" or "*Another coffee, please.*" The waiter checks if everything is okay: "*Is your meal satisfactory?*"

When finished, you ask for the bill: "*Could we have the check, please?*" In some places, service is included, but usually, you leave a 10% tip. If paying separately, say, "*We'd like to split the bill.*"

Finally, you thank the staff: "*Everything was delicious!*" and leave satisfied. Dining out is enjoyable when you know these simple phrases!

**5. Прочитайте диалог. Dialogue in a Café**

Waiter: Good afternoon! Do you have a reservation?

Customer: No, we don't. Do you have a table for two?

Waiter: Certainly! Would you prefer indoor or outdoor seating?

Customer: Outside, please. It's such a nice day.

(They are seated and given menus)

Waiter: Are you ready to order, or would you like more time?

Customer: I think we're ready. I'll have a cappuccino and a croissant.

Friend: And for me, a latte and the avocado toast, please.

Waiter: Excellent choices. Would you like anything else?

Customer: No, that's all for now, thank you.

(Later, when the food arrives)

Waiter: Here you go. Enjoy your meal!

Customer: Thank you! Actually, could I get some extra napkins, please?

Waiter: Of course, I'll bring them right away.

(After finishing the meal)

Waiter: Was everything to your liking?  
Customer: Yes, it was delicious! Can we get the bill, please?  
Waiter: Certainly. Would you like to pay together or separately?  
Friend: Together, please. Do you accept credit cards?  
Waiter: Yes, we do. Here's your total.

(Customer pays and leaves a tip)

Customer: Thank you for the great service!  
Waiter: You're very welcome! Have a wonderful day!

Friend: Let's come here again soon!

(They leave the café)

### **Порядок выполнения работы:**

1. Ознакомьтесь с лексическими единицами по теме и текстом **At a Café and Restaurant**
2. Прочитайте текст **A Visit to a Café or Restaurant**
3. Прочитайте диалог, переведите, составьте подобный диалог. **Dialogue in a Café**

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## **Тема 1.2 Деловые поездки**

### **Практическое занятие №21**

Встреча с деловыми партнерами, решение проблем - введение и активизация лексических единиц. Диалогическая речь по теме

**Цель:** формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

#### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета.

**Материальное обеспечение:** не требуется

#### **Задание:**

Задание 1. Прочитайте диалог

"Discussing the Guarantee Period".

The representative of Gerald & Co saw the display of Russian-made moulding machines at the Russian exhibition. The company required such type of machines and they sent an enquiry to Soyuzexport. After they had received an offer for the machines, Mr. Kelly, an engineer of the company, went to Moscow.

**Sergeev:** Good morning, Mr. Kelly. We are glad to see you. Will you sit down?

**Kelly:** Thank you. It's a cold morning, isn't it?

**Sergeev:** Yes. it is. This winter has been unusually cold, but I hope the weather will get warmer soon.

**Kelly:** Yes, spring is coming. Well, Mr. Sergeev, today I'd like to bring up the matter of the guarantee period. What guarantee period do you offer for your machines?

**Sergeev:** It's usually 12 months from the date of putting them into operation, and not more than 14 months from the delivery date.

**Kelly:** Well, we expected it to be longer. In fact, we thought it would be 16 and 20 month respectively.

**Sergeev:** But, Mr. Kelly, we can't guarantee the reliability of our machines for a longer period. We don't know the specific conditions in which they will operate at your plant.

**Kelly:** I see what you mean. It's going to be our first experience with your machines. We feel much better if the period during which you can help us is longer.

**Sergeev:** What about your operators? Have they got much experience with this type of equipment?

**Kelly:** We have a very efficient staff and I don't think anything can go wrong through their fault.

**Sergeev:** I think I'll have to look into the matter very carefully before I give you our reply.

**Kelly:** I am looking forward to our next meeting.

**Задание 2.** Дописать недостающие реплики:

Borisov got in touch with Mr. Parks and visited his office. During their talk, they discuss some technical matters.

**Borisov:** Good morning, Mr. Parks.

**Parks:** ...

**Borisov:** Yes, it has been raining since early morning.

**Parks:** ...

**Borisov:** Our guarantee period is ...

**Parks:** We expected it to be longer.

**Borisov:** ...

**Parks:** Very well, Mr. Borisov. ...

**Задание 3.** Выбрать правильное высказывание из диалога:

1. Mr. Sergeev isn't glad to see Mr. Kelly.
2. The guarantee period is usually 12 months.
3. Mr. Sergeev can't guarantee the reliability of machines.

**Задание 4.** Найти эквиваленты в диалоге.

1. Садитесь, пожалуйста.
2. Как насчет...?
3. Рад вас видеть.

**Задание 5.** Восстановить правильный порядок слов в следующих предложениях:

1. Spring is coming not.

2. He will have to look into the matter very carefully?
3. We do know not the specific conditions.

**Задание 6.** Написать вопросы, на которые можно дать следующие ответы.

1. Mr. Sergeev is a representative of Gerald & Co.
2. The usual guarantee period is 12 months.
3. Mr. Kelly is looking forward to next meeting.

**Задание 7.** Соединить соответствующие формы глаголов.

See	brought, brought
Bring	set, set
Think	went, gone
Go	thought, thought
Sit	saw, seen

**Задание 8.** Употребить артикли, где это необходимо:

1. ...guarantee period is 6 months.
2. They received ...offer for the pumps.
3. Last week I went to ... London.

**Задание 9.** Поставить глаголы в нужное время:

1. Mr. Sergeev (to work) at Gerald & Co. Mr.
2. Now he (to talk) with Mr. Kelly.
3. They (to discuss) their problems next week.

**Задание 10.** Употребить соответствующую форму глагола:

1. They ... 5 computers.
  - a. Has offered
  - b. Were offered
  - c. Have offered
2. Mr. Kelly ... the reliability.
  - a. Have guaranteed
  - b. Has guaranteed
  - c. Was guaranteed
3. We ...a very efficient staff.
  - a. Has had
  - b. Have had
  - c. Has have

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте диалог, переведите.
2. Дописать недостающие реплики в диалог.
3. Выполнить лексико-грамматические задания.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой

допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## Тема 1.2 Деловые поездки

### Практическое занятие №22

#### Ситуационная задача

**Цель:** Формирование умений распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы по теме.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;

**Материальное обеспечение:** не требуется

**Задание:**

«Business Trip» Situation Task

You are a sales manager traveling to Berlin for a business meeting with a potential client. Your tasks include:

#### 1. Booking Arrangements

- Reserve a flight (economy class) and a hotel (4-star, near the city center).
- Check if the hotel has a business center or meeting rooms.
- Arrange airport transfer (taxi or company car).

**Task:** Write an email to your travel assistant with your requirements.

#### 2. Meeting Preparation

- The client wants to discuss a new contract. Prepare:
  - A presentation about your company's services.
  - A draft agreement with pricing options.
  - Answers to possible objections (e.g., competitors' offers).

**Task:** Create a short checklist of key points to cover in the meeting.

#### 3. During the Trip

- At the hotel, you realize the Wi-Fi is too slow for video calls.
- The client asks for an additional discount at the meeting.
- Your return flight is canceled due to bad weather.

**Task:** What would you do in each situation? Write short solutions.

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте ситуационную задачу, выразите свое мнение по ней.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

*Оценка «удовлетворительно»* выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

*Оценка «неудовлетворительно»* выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

### Тема 1.3

## Профессиональная отрасль (история развития, роль в экономике страны, современное состояние, достижения отрасли)

### Практическое занятие №23

История возникновения и развития отрасли «Коммерция и осуществление интернет-маркетинга». Введение и активизация лексических единиц

**Цель:** формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Задание:**

*1) Прочитать текст. Выполнить перевод:*

The History and Development of the "Commerce and Internet Marketing" Industry

The emergence of the **commerce and internet marketing** industry is closely tied to the rise of the **digital economy** and the evolution of **e-commerce**. The industry began taking shape in the **1990s** with the commercialization of the **Internet**, which enabled businesses to sell products and services online.

Early Stages (1990s)

The first significant milestone was the launch of **Amazon (1994)** and **eBay (1995)**, which pioneered online retail. These platforms demonstrated the potential of **digital commerce**, allowing businesses to reach global customers without physical stores. During this period, basic **internet marketing** strategies, such as **email campaigns** and **banner ads**, emerged.

Expansion (2000s)

The **dot-com boom** accelerated e-commerce growth, followed by a market correction. However, companies like **Google (founded in 1998)** and **Alibaba (1999)** revolutionized online advertising and B2B commerce. The introduction of **Google AdWords (2000)** enabled **targeted digital advertising**, while **PayPal (1998)** streamlined online payments.

Social media platforms (**Facebook, LinkedIn, Twitter**) emerged in the mid-2000s, creating new **digital marketing channels**. Businesses began leveraging **SEO (Search Engine Optimization)** and **content marketing** to attract organic traffic.

Modern Era (2010s–Present)

The rise of **mobile commerce (m-commerce)** and **social commerce** transformed the industry. Platforms like **Instagram, TikTok, and Shopify** enabled businesses to sell directly through social media. **AI-driven marketing, personalization, and big data analytics** became essential tools for customer engagement.

The **COVID-19 pandemic (2020)** further accelerated e-commerce growth, as consumers shifted to online shopping. Innovations like **voice commerce (Alexa, Google Assistant)** and **blockchain-based payments (cryptocurrencies, NFTs)** expanded the industry's scope.

Today, **commerce and internet marketing** form a **multi-trillion-dollar global**

**industry**, driven by **automation, AI, and omnichannel strategies**. The future lies in **metaverse commerce, augmented reality (AR) shopping, and sustainable digital business models**.

The industry continues to evolve, shaping how businesses connect with consumers in an increasingly digital world.

2. Ознакомьтесь с основными лексическими единицами:

1. Commerce– Коммерция
2. Internet marketing– Интернет-маркетинг
3. Digital economy– Цифровая экономика
4. E-commerce– Электронная коммерция
5. Internet– Интернет
6. Online retail– Онлайн-ритейл
7. Digital commerce– Цифровая торговля
8. Email campaigns– Email-кампании
9. Banner ads– Баннерная реклама
10. Dot-com boom– Дотком-бум (расцвет интернет-компаний)
11. Online advertising– Интернет-реклама
12. B2B commerce– B2B-коммерция (бизнес для бизнеса)
13. Targeted advertising– Таргетированная реклама
14. Online payments– Онлайн-платежи
15. Social media– Социальные сети
16. Digital marketing channels– Каналы цифрового маркетинга
17. SEO (Search Engine Optimization)– Поисковая оптимизация
18. Content marketing– Контент-маркетинг
19. Organic traffic– Органический трафик
20. Mobile commerce (m-commerce)– Мобильная коммерция
21. Social commerce– Социальная коммерция
22. AI-driven marketing– Маркетинг на основе ИИ
23. Personalization– Персонализация
24. Big data analytics– Анализ больших данных
25. Customer engagement– Вовлеченность клиентов
26. Voice commerce– Голосовая коммерция
27. Blockchain-based payments– Платежи на основе блокчейна
28. Cryptocurrencies– Криптовалюты
29. NFTs (Non-Fungible Tokens)– НФТ (невзаимозаменяемые токены)
30. Omnichannel strategies– Омниканальные стратегии
31. Metaverse commerce– Коммерция в метавселенной
32. Augmented reality (AR) shopping– Покупки с дополненной реальностью
33. Sustainable digital business models – Устойчивые цифровые бизнес-модели

Test: "The History and Development of Commerce and Internet Marketing"

**Choose the correct answer for each question.**

1. When did the commercialization of the Internet begin, leading to the rise of e-commerce?
  - a) 1980s
  - b) 1990s
  - c) 2000s
  - d) 2010s
2. Which company was one of the first major online retailers, founded in 1994?
  - a) eBay
  - b) Google
  - c) Amazon
  - d) Alibaba
3. What was the key innovation introduced by Google in 2000 that revolutionized digital

advertising?

- a) Google Search
  - b) Google AdWords
  - c) Google Analytics
  - d) Google Assistant
4. Which payment system, launched in 1998, helped streamline online transactions?
- a) Bitcoin
  - b) PayPal
  - c) Apple Pay
  - d) Visa
5. What marketing strategy focuses on improving a website's visibility in search engines?
- a) Social media marketing
  - b) Email campaigns
  - c) SEO (Search Engine Optimization)
  - d) Banner ads
6. Which trend became dominant in the 2010s, allowing purchases through smartphones?
- a) Voice commerce
  - b) M-commerce (Mobile commerce)
  - c) Metaverse shopping
  - d) Cryptocurrency payments
7. What major global event in 2020 significantly accelerated e-commerce growth?
- a) The launch of TikTok
  - b) The COVID-19 pandemic
  - c) The rise of Bitcoin
  - d) The introduction of AI chatbots
8. Which technology enables shopping through virtual assistants like Alexa and Google Assistant?
- a) Blockchain
  - b) Voice commerce
  - c) Augmented Reality (AR)
  - d) NFTs
9. What is the term for selling products directly through social media platforms like Instagram and TikTok?
- a) Digital commerce
  - b) Social commerce
  - c) B2B commerce
  - d) Omnichannel retail
10. Which emerging concept involves virtual shopping experiences in digital worlds like the metaverse?
- a) AI-driven marketing
  - b) Metaverse commerce
  - c) Big data analytics
  - d) Sustainable business models

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитать и перевести текст.
2. Прочитать новые слова и выражения
3. Выполнить тест.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

### Тема 1.3

#### Профессиональная отрасль (история развития, роль в экономике страны, современное состояние, достижения отрасли)

#### Практическое занятие №24

Past Simple и группа времен Perfect – выполнение ЛГУ

**Цель:** Формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями по теме «Past Simple и группа времен Perfect».

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

	<b>Past Simple</b>	<b>Present Perfect</b>
<b>Образуется</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Правильные глаголы</b> V+ed</li> <li>• <b>Неправильные глаголы</b> Таблица неправильных глаголов</li> <li>• <b>Вспомогательный глагол</b> To do в форме прошедшего времени – did (используется в отрицательных и вопросительных предложениях)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Правильные глаголы</b> V+ed</li> <li>• <b>Неправильные глаголы</b> Таблица неправильных глаголов</li> <li>• <b>Вспомогательный глагол</b> Have - с I, we, you, they Has - с he, she, it (используется во всех видах предложений)</li> </ul>
<b>Употребляется</b>	Для выражения действия, которое произошло в прошлом и продолжения не имеет (факт прошлого)	Для выражения действия, которое произошло в прошлом, но его результат виден сейчас.
<b>Слова-показатели</b>	Yesterday, the day before yesterday, last week/month/year, ago	Ever, never, already, just, before, yet

#### Choose the correct verb form (Past Simple or Past Perfect)

1. By the time Amazon \_\_\_\_\_ (launch) in 1994, online shopping \_\_\_\_\_ (not exist) on a large scale.
  - a) launched / hadn't existed
  - b) had launched / didn't exist

After Google \_\_\_\_\_ (introduce) AdWords in 2000, many businesses \_\_\_\_\_ (start) using targeted ads.

a) introduced / had started

b) had introduced / started

When social media \_\_\_\_\_ (become) popular, companies \_\_\_\_\_ (already explore) digital marketing.

a) became / had already explored

b) had become / already explored

PayPal \_\_\_\_\_ (revolutionize) online payments before cryptocurrencies \_\_\_\_\_ (appear).

a) revolutionized / had appeared

b) had revolutionized / appeared

**Task 2. Complete the sentences with the correct form of the verb (Past Simple or Past Perfect)**

1. By 2010, mobile commerce \_\_\_\_\_ (grow) significantly because smartphones \_\_\_\_\_ (become) more affordable.

2. After eBay \_\_\_\_\_ (establish) its platform, many small businesses \_\_\_\_\_ (start) selling online.

3. When the COVID-19 pandemic \_\_\_\_\_ (begin), many companies \_\_\_\_\_ (already invest) in e-commerce.

4. Facebook \_\_\_\_\_ (launch) its ad system after Google \_\_\_\_\_ (dominate) the online advertising market.

**Порядок выполнения работы:**

1. Ознакомиться с грамматическими правилами.
2. Выполнить упражнения.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

*Оценка «отлично»* выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

*Оценка «хорошо»* выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

*Оценка «удовлетворительно»* выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

*Оценка «неудовлетворительно»* выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

**Тема 1.3**

**Профессиональная отрасль (история развития, роль в экономике страны, современное состояние, достижения отрасли)**

**Практическое занятие №25**

Современное состояние отрасли торговли

в Челябинской области. Введение и активизация лексических единиц. Работа с текстом

**Цель:** Формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

**1) Перевод текста:**

**Retail Sector Development in Chelyabinsk Region: Current Trends and Dynamics**

The retail industry in Chelyabinsk Region continues to demonstrate steady growth, with retail trade turnover increasing by 6.8% year-on-year in 2023. The market has shown remarkable resilience despite economic challenges, maintaining its position as the third-largest retail market in the Urals Federal District.

Modern retail formats now account for approximately 65% of total sales, with federal chains like Magnit, Pyaterochka, and Lenta operating over 1,200 stores across the region. The food retail segment remains dominant, representing 52% of total turnover, while non-food retail has seen particular growth in DIY, electronics, and household appliances categories.

E-commerce penetration has reached 12% of total retail sales, significantly above the national average of 9.5%. Local businesses have actively embraced digital transformation, with the number of regional sellers on major marketplaces (Wildberries, Ozon, Yandex Market) growing by 47% in 2023. The region has developed a robust logistics infrastructure supporting this growth, including 3 major fulfillment centers and over 200 pickup points.

Consumer behavior continues to evolve, with 68% of shoppers now using hybrid purchasing models (combining online and offline channels). Private label products have gained significant market share, now representing 18% of FMCG sales. The "buy local" trend remains strong, with regional producers accounting for 32% of food retail turnover.

The retail real estate market remains stable, with vacancy rates in Chelyabinsk shopping centers at 8.4%, slightly below the national average. Successful centers like Gorki and Rodnik maintain occupancy rates above 95%, while smaller neighborhood retail formats have shown the strongest growth (+14% in new openings).

Looking forward, the industry faces challenges including labor shortages (with 23,000 vacancies in the sector) and margin pressure from rising operational costs. However, opportunities exist in further digital transformation, development of specialized retail concepts, and expansion of regional product assortments. The regional government's support programs for retail modernization and e-commerce development are expected to facilitate continued sector growth in 2024-2025.

**2. Выполнить упражнения:**

**1. Match the terms with their definitions:**

1. Turnover
2. FMCG
3. Fulfillment center
4. Pickup points
5. Private label
6. Hybrid purchasing
7. Margin pressure
8. Vacancy rate
9. DIY

## 10. Digital transformation

- a) Products manufactured by one company for sale under another company's brand
- b) The percentage of unoccupied commercial spaces
- c) Fast-moving consumer goods
- d) Combining online and offline shopping methods
- e) A warehouse that processes and ships online orders
- f) The process of adopting digital technologies in business
- g) Locations where customers can collect online orders
- h) Do-it-yourself products and materials
- i) Total sales revenue
- j) Reduction in profit margins due to rising costs

## 2. Fill in the Blanks

Complete the sentences with appropriate terms from the text:

1. The retail \_\_\_\_\_ in Chelyabinsk Region reached 6.8% growth in 2023.
2. \_\_\_\_\_ retail formats now dominate the market with 65% share.
3. Online sales penetration has reached 12%, supported by three major \_\_\_\_\_ centers.
4. \_\_\_\_\_ products have gained 18% market share in FMCG category.
5. The \_\_\_\_\_ rate in shopping centers stands at 8.4%, below national average

## 3. True/False Lexical Statements

Mark if these statements about word meanings are true or false:

1. "Turnover" means employee rotation in retail.
2. "FMCG" refers to durable goods like furniture.
3. "Margin pressure" relates to profitability challenges.
4. "DIY" includes pre-assembled products.
5. "Vacancy rate" measures empty retail spaces.

## 4. Collocation Matching

Match words to form phrases from the text:

1. Retail
2. Digital
3. Profit
4. Shopping
5. Labor

- a) transformation
- b) turnover
- c) centers
- d) margins
- e) shortages

### **Порядок выполнения работы:**

1. Прочитать текст. Выполнить перевод.
2. Выполнить упражнения.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

### Тема 1.3

#### Профессиональная отрасль (история развития, роль в экономике страны, современное состояние, достижения отрасли)

#### Практическое занятие №26

Развитие и достижения ведущих предприятий торговли города Магнитогорска. Введение и активизация лексических единиц. Работа с текстом.

**Цель:** Формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

**1) Перевод текста:**

#### **Development and Achievements of Leading Retail Enterprises in Magnitogorsk**

Magnitogorsk, an important industrial and commercial center of Chelyabinsk Oblast, has seen significant growth in its retail sector in recent years. The city's trade enterprises continue to evolve, adopting modern retail technologies and expanding their market presence.

**Key Players and Their Success Stories**

**"Magnit" Retail Chain** – As Russia's largest retailer, Magnit has strengthened its position in Magnitogorsk by opening new convenience stores and supermarkets. The company actively implements digital solutions, including self-checkout systems and mobile payments, enhancing customer experience.

**"Pyaterochka" (X5 Retail Group)** – This federal chain has rapidly expanded in Magnitogorsk, offering competitive pricing and a wide assortment of goods. Pyaterochka has introduced AI-based inventory management and loyalty programs, increasing customer retention.

**"Lenta" Hypermarkets** – Known for its large-format stores, Lenta has optimized logistics and warehouse automation in Magnitogorsk, ensuring fast product turnover and fresh goods availability.

**Local Retailers & Marketplaces** – Magnitogorsk-based businesses, such as **"Южный" (Yuzhny) supermarket chain**, have successfully competed with federal players by focusing on regional products and personalized service.

**Technological Advancements**

**E-Commerce Integration** – Major retailers have partnered with Wildberries, Ozon, and Yandex

Market, offering same-day delivery and click-and-collect services.

**Cashierless Stores** – Pilot projects of unmanned stores are being tested, reducing queues and improving efficiency.

**Smart Logistics** – Automated warehouses and AI-driven supply chain management minimize delays and reduce costs.

### **Community Impact & Future Goals**

**Employment Growth** – Retail remains one of the largest employers in Magnitogorsk, with over 15,000 jobs in the sector.

**Support for Local Producers** – Stores increasingly stock Chelyabinsk Oblast-made goods, boosting the regional economy.

**Sustainability Initiatives** – Plastic reduction programs and energy-efficient store designs are being implemented.

Magnitogorsk's retail sector demonstrates a balance between federal chains and local businesses, with a strong focus on innovation and customer satisfaction. Future plans include further digitalization and expansion of retail networks in the city and surrounding areas.

## *2) Написать эссе про одно из предприятий торговли нашего города*

### **Порядок выполнения работы:**

1. Прочитать текст. Выполнить перевод.
2. Написать эссе.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## **Тема 1.3**

**Профессиональная отрасль (история развития, роль в экономике страны, современное состояние, достижения отрасли)**

### **Практическое занятие № 27-28**

Введение и активизация лексических единиц. Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации. Работа с текстом

**Цель:** Формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

**5. Перевод текста:**

**Economics and Fundamentals of Financial and Business Activity Analysis in Retail Organizations**

The retail sector operates in a dynamic economic environment requiring thorough financial analysis to ensure sustainable operations and growth. Key aspects include revenue generation through sales activities while managing costs effectively to maintain profitability. Financial analysis examines gross margin as the difference between revenue and cost of goods sold (COGS), with operating profit reflecting earnings after operating expenses and net income representing final profitability after all deductions. Break-even analysis determines the minimum sales volume required to cover both fixed and variable costs, while inventory turnover rate measures how efficiently stock is managed. Liquidity assessment through current ratio and working capital analysis ensures short-term obligations can be met, and ROI calculations evaluate investment effectiveness. Modern retail operations utilize financial statements including balance sheets, income statements, and cash flow statements alongside key performance indicators like EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) and various financial ratios to monitor health and make data-driven decisions. Market share analysis helps understand competitive positioning while sales forecasting enables strategic planning. Effective financial management in retail requires balancing pricing strategies, discount policies, trade margins, and credit terms while optimizing asset turnover and maintaining appropriate cost structures. Technological integration through ERP systems and business intelligence tools has become essential for real-time financial monitoring and operational efficiency in today's competitive retail landscape where both traditional metrics and innovative analytical approaches contribute to comprehensive financial and business activity evaluation.

**6. Выполнить упражнения:**

1. Найти соответствия:

1. Gross margin
  2. EBITDA
  3. Current ratio
  4. Break-even point
  5. Inventory turnover
  6. ROI
  7. COGS
  8. Working capital
  9. Asset turnover
  10. Trade margin
- a) Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization
  - b) Revenue minus cost of goods sold
  - c) Current assets divided by current liabilities
  - d) Sales volume where total costs equal total revenue
  - e) How quickly inventory sells and is replaced
  - f) Return on investment
  - g) Cost of goods sold
  - h) Current assets minus current liabilities
  - i) Sales generated per dollar of assets
  - j) Difference between wholesale and retail price

2. Заполнить пропуски словами

1. " \_\_\_\_\_ analysis helps determine when revenues will cover all expenses."
  2. "To calculate \_\_\_\_\_, subtract COGS from total revenue."
  3. "A store with high \_\_\_\_\_ sells its stock quickly."
  4. " \_\_\_\_\_ measures ability to pay short-term debts."
  5. " \_\_\_\_\_ excludes non-operating expenses for clearer performance analysis."
3. Перевести выражения:
1. Final profit (Net income)
  2. Stock efficiency metric
  3. Required sales to cover costs
  4. Short-term financial health indicator
  5. Cost of products sold
4. Напишите верно/неверно высказывание:
1. EBITDA includes tax payments
  2. Gross margin shows profit after all expenses
  3. Higher inventory turnover is always better
  4. Working capital = current assets - current liabilities
  5. Trade margin equals retail minus wholesale price
5. Выберите правильный вариант ответа:
1. "The (EBITDA/COGS) for last quarter was \$2.3 million, showing strong operational performance."
  2. "We need to improve our (trade margin/asset turnover) by generating more sales from existing store fixtures."
  3. "The (current ratio/ROI) of 2.1 indicates good short-term financial health."
  4. "After calculating the (break-even point/net income), we determined we need to sell 500 units monthly."
  5. "(Working capital/Gross margin) must be managed carefully to pay suppliers on time."

## 7. Тест

### 1. Gross profit is calculated as:

- a) Revenue minus operating expenses
- b) Revenue minus cost of goods sold (COGS)
- c) Net profit minus taxes
- d) EBIT minus depreciation

### 2. Break-even analysis helps determine:

- a) Maximum possible profit
- b) Sales volume needed to cover all costs
- c) Optimal inventory levels
- d) Market share percentage

### 3. Which financial statement shows a company's financial position at a specific date?

- a) Income statement
- b) Balance sheet
- c) Cash flow statement
- d) Statement of retained earnings

### 4. The current ratio measures:

- a) Profitability
- b) Short-term liquidity
- c) Inventory efficiency
- d) Long-term debt capacity

### 5. EBITDA stands for:

- a) Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization
- b) Earnings Before Inventory, Turnover, Debt and Assets

- c) Estimated Business Income Through Detailed Analysis
- d) Equity-Based Investment Tracking and Debt Assessment

**6. A high inventory turnover ratio indicates:**

- a) Poor sales performance
- b) Efficient inventory management
- c) Excessive storage costs
- d) Low product demand

**7. ABC analysis classifies inventory based on:**

- a) Alphabetical order
- b) Product color and size
- c) Value and sales frequency
- d) Supplier location

**8. ROI (Return on Investment) evaluates:**

- a) Employee productivity
- b) Effectiveness of capital investments
- c) Customer satisfaction levels
- d) Supplier reliability

**9. Which system is most critical for real-time financial monitoring in modern retail?**

- a) SWOT analysis
- b) ERP systems
- c) PESTLE analysis
- d) Break-even charts

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитать текст. Выполнить перевод.
2. Выполнить упражнения.
3. Выполни тест.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

*Оценка «отлично»* выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

*Оценка «хорошо»* выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

*Оценка «удовлетворительно»* выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

*Оценка «неудовлетворительно»* выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

### Тема 1.3

**Профессиональная отрасль (история развития, роль в экономике страны, современное состояние, достижения отрасли)**

#### Практическое занятие №29-30

Введение и активизация лексических единиц Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности. Чтение и работа с текстом

**Цель:** Формирование умений пользоваться изученными базовыми грамматическими

явлениями; определять необходимые ресурсы; применять современную научную профессиональную терминологию; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. Прочитать, перевести текст:

Applied computer programs play a crucial role in modern professional activities, enhancing productivity, accuracy, and efficiency across various industries. Specialized software such as CAD systems for engineers, accounting tools like QuickBooks for financiers, and graphic design applications such as Adobe Photoshop for creatives streamline complex tasks and reduce manual errors. In healthcare, electronic medical records (EMR) systems improve patient data management, while project management tools like Trello and Asana help teams collaborate effectively. Data analysis programs, including Excel and Python-based solutions, enable businesses to make informed decisions by processing large datasets. Additionally, industry-specific software, such as AutoCAD for architects or MATLAB for scientists, provides tailored solutions for technical challenges. The integration of artificial intelligence and automation into these programs further optimizes workflows, allowing professionals to focus on strategic tasks. Mastery of relevant computer applications is now an essential skill in most careers, as digital tools continue to transform traditional work methods and drive innovation in the global job market.

2. Вопросы к тексту:

1. What are the main benefits of using computer programs in professional work?
2. Can you name three different professions that use specialized software and what programs they use?
3. How do accounting programs like QuickBooks help financial professionals?
4. What is the purpose of project management tools like Trello and Asana?
5. Why are electronic medical records (EMR) important in healthcare?
6. What kinds of tasks can data analysis programs like Excel and Python help with?
7. How does artificial intelligence improve professional software?
8. Why is it important for modern professionals to know how to use computer programs?
9. What are some examples of industry-specific software mentioned in the text?
10. How have computer programs changed the way people work in different jobs?

3. Выполнить тест:

1. What is the main purpose of applied computer programs in professional work?
  - a) To make computers more expensive
  - b) To enhance productivity, accuracy and efficiency
  - c) To replace all human workers
  - d) To slow down work processes
2. Which of these programs is mentioned for graphic design work?
  - a) QuickBooks
  - b) Adobe Photoshop
  - c) Trello
  - d) MATLAB
3. What do electronic medical records (EMR) systems improve in healthcare?
  - a) Patient data management

- b) Hospital food quality
  - c) Building maintenance
  - d) Doctor's salaries
4. Which tool helps teams collaborate on projects?
- a) AutoCAD
  - b) Asana
  - c) Python
  - d) QuickBooks
5. What do data analysis programs like Excel and Python help businesses with?
- a) Making coffee
  - b) Processing large datasets for better decisions
  - c) Designing buildings
  - d) Writing novels

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитать текст. Выполнить перевод.
2. Выполнить упражнения.
3. Выполни тест.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

*Оценка «отлично»* выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

*Оценка «хорошо»* выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

*Оценка «удовлетворительно»* выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

*Оценка «неудовлетворительно»* выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

**Тема 1.3**

**Профессиональная отрасль (история развития, роль в экономике страны, современное состояние, достижения отрасли)**

**Практическое занятие №31**

**Контрольная работа**

**Цель:** Формирование умений пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями; определять необходимые ресурсы; применять современную научную профессиональную терминологию; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. **What does the gross profit margin measure?**
  - a) Total revenue minus cost of goods sold
  - b) Net profit after all expenses
  - c) Operating expenses as a percentage of sales
  - d) Liquidity of the company
2. **Which ratio indicates how efficiently a company uses its assets to generate profit?**
  - a) Current ratio
  - b) Inventory turnover ratio
  - c) Return on Assets (ROA)
  - d) Debt-to-equity ratio
3. **A low inventory turnover ratio suggests:**
  - a) High sales efficiency
  - b) Overstocking or slow-moving goods
  - c) Strong liquidity
  - d) Low operating costs
4. **What is the purpose of break-even analysis?**
  - a) To determine tax liabilities
  - b) To find the sales volume needed to cover costs
  - c) To assess market competition
  - d) To calculate net profit
5. **Which financial statement shows a company's revenues and expenses over a period?**
  - a) Balance sheet
  - b) Income statement
  - c) Cash flow statement
  - d) Statement of retained earnings
6. **If a company's current ratio is 2.5, what does this indicate?**
  - a) It has strong short-term solvency
  - b) It is highly leveraged
  - c) It has low profitability
  - d) It struggles with inventory management
7. **What does ABC analysis prioritize in inventory management?**
  - a) Alphabetical order of products
  - b) High-value items contributing most to revenue
  - c) Fastest-selling items
  - d) Items with the lowest cost
8. **Which of the following is NOT an operating expense?**
  - a) Salaries
  - b) Rent
  - c) Cost of goods sold (COGS)
  - d) Advertising
9. **A high debt-to-equity ratio indicates:**
  - a) Strong financial stability
  - b) Heavy reliance on borrowed funds
  - c) High profitability
  - d) Low inventory levels
10. **What is the formula for net profit margin?**
  - a)  $(\text{Net Profit} / \text{Revenue}) \times 100$
  - b)  $(\text{Gross Profit} / \text{Revenue}) \times 100$
  - c)  $(\text{Total Assets} / \text{Total Liabilities}) \times 100$
  - d)  $(\text{Current Assets} / \text{Current Liabilities}) \times 100$

3. *Кейс-задача*

A retail company has the following financial data for 2023:

- **Revenue:** \$500,000
- **COGS:** \$300,000
- **Operating Expenses:** \$120,000
- **Inventory at Year-End:** \$50,000
- **Total Assets:** \$400,000

**Tasks:**

1. Calculate **gross profit** and **net profit**. (5 pts)
2. Compute the **gross profit margin** and **net profit margin**. (5 pts)
3. If the average inventory was \$40,000, what is the **inventory turnover ratio**? (5 pts)
4. Interpret the company's profitability based on your calculations. (5 pts)

**Порядок выполнения работы:**

1. Выполнить тест
2. Решить кейс-задачу

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

1. **Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.
2. **Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.
3. **Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).
4. **Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## **Тема 1.4 Безопасность производства (экологические проблемы отрасли, пути их решения)**

### **Практическое занятие №32**

Введение лексических единиц по теме, их активизация. Работа с текстом «Безопасность торговли»

**Цель:** формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

**1.Перевести текст:**

**Secure Trade Without Components**

In today's digital economy, ensuring safe and efficient trade without physical components is essential. This type of trade includes digital goods, services, licenses, and intellectual property, all of which require strong security measures to prevent fraud, data theft, and cyber threats. One of the most effective solutions is blockchain technology, which provides transparency and immutability in transactions, reducing the risk of manipulation. Smart contracts further enhance security by automating agreements and eliminating the need for intermediaries, ensuring that terms are executed only when predefined conditions are met. Encryption plays a vital role in protecting sensitive information during online exchanges, preventing unauthorized access. Multi-factor authentication and biometric verification add an extra layer of security, ensuring that only authorized parties can engage in transactions. Compliance with international regulations, such as GDPR and anti-money laundering (AML) laws, is also critical to maintaining trust and legality in digital trade. Companies must implement robust cybersecurity protocols, including firewalls, intrusion detection systems, and regular audits, to safeguard against breaches. Additionally, decentralized platforms reduce single points of failure, making transactions more resilient to attacks. As digital trade continues to grow, businesses must prioritize security to build trust with customers and partners. By leveraging advanced technologies and adhering to best practices, organizations can minimize risks and create a secure environment for trade without physical components, ensuring smooth and reliable operations in the digital marketplace.

## ***2. Перевести слова при помощи словаря:***

- Digital economy
- Non-physical trade / Partless trade
- Digital goods
- Services
- Licenses
- Intellectual property (IP)
- Transactions
- Online exchanges
- Digital marketplace
- Fraud
- Data breaches
- Cyber threats
- Unauthorized access
- Data theft
- Manipulation
- Single points of failure
- Blockchain technology
- Transparency
- Immutability
- Smart contracts
- Automation
- Encryption
- Multi-factor authentication (MFA)
- Biometric verification
- Decentralized platforms
- Firewalls
- Intrusion detection systems (IDS)
- Regular audits
- Sensitive information
- Robust protocols

- GDPR (General Data Protection Regulation)
- AML (Anti-Money Laundering) laws
- International standards
- Legitimacy
- Trust
- Reliability
- Resilience
- Mitigate risks
- Foster confidence
- Seamless operations
- Global transactions

### **3. Выполнить упражнение**

Заполнить пропуски словами:

blockchain, fraud, encryption, smart contracts, GDPR, biometric verification, decentralized, audits, intellectual property, transparency

1. To prevent \_\_\_\_\_, companies must use strong \_\_\_\_\_ to protect sensitive data.
2. \_\_\_\_\_ technology ensures \_\_\_\_\_ by making all transactions visible and unchangeable.
3. \_\_\_\_\_ automate agreements and remove the need for intermediaries in digital trade.
4. \_\_\_\_\_ platforms reduce risks by eliminating single points of failure.
5. Regular security \_\_\_\_\_ help identify vulnerabilities in the system.
6. \_\_\_\_\_ (like fingerprints or facial recognition) adds an extra layer of security.
7. Businesses handling \_\_\_\_\_ (e.g., patents, copyrights) must comply with \_\_\_\_\_ regulations.

### **Порядок выполнения работы:**

1. Выполнить перевод текста.
2. Перевести слова и записать в тетрадь.
3. Выполнить упражнение

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### **Критерии оценки:**

5. **Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.
6. **Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.
7. **Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).
8. **Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## **Тема 1.4 Безопасность производства (экологические проблемы отрасли, пути их решения)**

### **Практическое занятие №33**

Неличные формы глагола – ведение и автоматизация грамматического материала.

**Цель:** Формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**



пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями по теме «Неличные формы глагола».

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

**1. Изучите правило**

**Impersonal Verbal Forms**

<b>Ving</b>	<b>to V</b>	<b>(bare) V</b>
<p>1. after prepositions, for example, <i>in, at, after, for, about</i> etc. e.g. He's crazy <u>about</u> cooking.</p> <p>2. after verbs of "likes" and "dislikes" (<i>love, hate, adore, can't stand, like, don't mind, prefer</i> etc.) e.g. My dad <u>can't stand</u> washing up!</p> <p>3. After verbs of continuation (<i>go on, keep on, continue, carry on</i>) Naughty children <u>continued</u> talking.</p> <p>4. current habits: get/be used to Ving (привык делать что-то) e.g. I'm <u>used to</u> waking up early.</p> <p>5. avoid Ving (избегать делать), deny (отрицать)/admit(признавать) +Ving e.g. Don't <u>avoid</u> being around new people.</p> <p>6. suggest Ving (предложить сделать)</p> <p>7. fancy Ving(хотеть сделать)</p>	<p>1. after verbs of wish (<i>want, would like, would prefer, would love to V, be eager to V, be willing to V, wish</i>) e.g. I paint well, so I <u>want</u> to be an artist. And in complex object: <i>want smb to V</i> <i>'d like smb to V</i> <i>hope smb to V</i> <i>allow smb to V</i> <i>advise smb to V</i></p> <p>2. With adjective phrases (каково делать что-то) It's to V  He's to V  e.g. It's <u>difficult</u> to read this book. She is <u>nice</u> to talk to.</p> <p>3. past habits: used (didn't use) to V (привычки в прошлом) I <u>used to</u> play with dolls when I was five.</p> <p>4. in modal expressions: <i>be able to V</i> (способен делать) <i>have/has to V</i> (приходиться/должен делать) <i>be going to V= be about to V</i> e.g. I have to wear a uniform at school. She's able to solve any problem.</p> <p>5. adverbials of purpose: to V? In order (not)to V (чтобы (не) сделать) e.g. I went to the shop to buy some bread.</p>	<p>1. after modal verbs (<i>can, must, may, could, should, would, might, need, shall</i>) e.g. You <u>should</u> listen to your parents. He <u>might</u> be right.</p> <p>2. after auxiliary verbs (<i>do, does, did, will</i>) e.g. It's cold here I <u>will</u> put on a sweater.</p> <p>3. In the complex object after: let smb V smth (позволять кому-то делать) make smb V (заставлять кого-то делать) My parents don't <u>let</u> me stay out late. They <u>make</u> me do homework every day.</p>

## 2. Выполните упражнение:

Поставить глагол в нужную форму:

1. Dust mites can\_\_\_(cause) allergy.
2. My mom wants me \_\_\_\_\_ (switch) the light every time I leave the room.
3. In order not to catch *Covid 19* you should \_\_\_\_\_ (wear) a protective mask and avoid \_\_\_\_\_(be) in public places.
4. Do you have to \_\_\_\_\_ (wear) a uniform at work? – No, luckily, I don't.
5. My brother has already got used to \_\_\_\_\_ (study) online.
6. Teachers often make their student \_\_\_\_\_ (do) training exercises.
7. I don't mind \_\_\_\_\_ (clean) windows or \_\_\_\_\_(dust) the furniture.
8. He suggested \_\_\_\_\_ (vacuum) the carpet.
9. I'm so glad \_\_\_\_\_(see) you in a good mood. It's nice \_\_\_\_\_(talk) to you.

### Порядок выполнения работы:

1. Изучите таблицу неличные формы глагола.
2. Выполните упражнение.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### Критерии оценки:

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки.

## Тема 1.4 Безопасность производства (экологические проблемы отрасли, пути их решения)

### Практическое занятие №34

Составление словаря по теме. Работа с текстами «Правила техники безопасности на рабочем месте»

**Цель:** формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

#### Выполнив работу, вы будете уметь:

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. *Ознакомьтесь со словами: Safety Vocabulary for Retail Workers*

1. Personal Protective Equipment (PPE) - средства индивидуальной защиты.
2. Emergency Exit - аварийный выход.
3. Proper Lifting Technique - правильная техника подъема.
4. Equipment Safety - безопасность оборудования.
5. Fire Safety - пожарная безопасность.
6. Customer Interaction - взаимодействие с клиентами.
7. Cleanliness and Organization - чистота и организация.
8. Health and Hygiene - здоровье и гигиена.
9. Hazard Reporting - сообщение об опасностях.
10. Safety Training - обучение по безопасности.
11. Accident - несчастный случай.
12. Risk - риск.
13. Evacuation - эвакуация.
14. Accident Insurance - страхование от несчастных случаев.
15. Safety Briefing - инструктаж по технике безопасности.

## **2. Прочитать текст, выполнить перевод:**

### ***Workplace Safety Rules for Retail Specialists***

Personal Protective Equipment (PPE): Always wear appropriate PPE, including gloves and non-slip shoes, to protect yourself from potential hazards.

Emergency Exits: Familiarize yourself with the location of all emergency exits and ensure they are unobstructed at all times.

Manual Handling: Use proper lifting techniques when handling heavy items. Bend your knees, keep your back straight, and lift with your legs to avoid injury.

Equipment Safety: Ensure that all equipment, such as cash registers and stock shelves, is in good working condition. Report any malfunctions immediately.

Fire Safety: Know the fire evacuation plan and participate in regular fire drills. Keep flammable materials away from heat sources.

Customer Interaction: Maintain a safe distance when interacting with customers, especially if they appear agitated or aggressive. Always prioritize your safety.

Cleanliness and Organization: Keep the workspace clean and organized to prevent trips and falls. Immediately clean up spills and remove clutter from walkways.

Health Guidelines: Follow health guidelines, especially during flu seasons or pandemics. Practice good hygiene, such as regular handwashing and using hand sanitizer.

Reporting Hazards: Report any unsafe conditions or incidents to your supervisor immediately to ensure a safe working environment for everyone.

Training and Awareness: Participate in all safety training sessions and stay informed about new safety protocols and procedures.

#### **Порядок выполнения работы:**

1. Прочитать слова, записать в тетрадь.
2. Прочитать и перевести текст.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

#### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки.

## **Тема 1.4 Безопасность производства (экологические проблемы отрасли, пути их решения)**

### **Практическое занятие №35**

Анализ конкретной ситуации «Правила техники безопасности на рабочем месте»

**Цель:** Формирование умений распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы по теме.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

#### *1. Прочитать ситуационную задачу:*

While preparing for Black Friday promotions, Michael attempted to move a display refrigerator unit by himself to create more floor space for customers. The 180kg unit tipped over, resulting in:

- Crushed left foot (safety shoe prevented worse injury)
- Damaged merchandise worth \$2,500
- Store evacuation during emergency response

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте ситуационную задачу, выразите свое мнение по ней.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## **Тема 1.4 Безопасность производства (экологические проблемы отрасли, пути их решения)**

**Практическое занятие №36**  
Контрольная работа.

**Цель:** формирование умений пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями; определять необходимые ресурсы; применять современную научную профессиональную терминологию; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

**Контрольная работа (4 семестр)**

1. Вам нужно доехать из Лондона в Глазго, где у вас назначена деловая встреча. С какими вопросами вы обратитесь на английском языке в справочном бюро (*inquiry office*)

**You.** (Спросите, когда идет следующий поезд в Глазго?)

**Clerk.** At 8.40, Sir

**You.** (Спросите, ночной (overnight) ли это поезд?)

**Clerk.** Yes, the train has slipping accommodation (спальные места)

**You.** (Скажите, что не курите и хотели бы взять лучшие места)

**Clerk.** I can give you first-class non-smoking compartment.

**You.** (Спросите, когда он прибывает в Глазго?)

**Clerk.** It is due to arrive in Glasgow at 6.30 a.m.

**You.** (Скажите, что вы надеетесь, что он прибьет вовремя (in time)).

**Clerk.** Yes, Sir, it usually runs in time.

**You.** (Спросите, с какой платформы?)

**Clerk.** Platform 5

**You.** (Поблагодарите за информацию)

2. *Перепишите предложения в страдательном залоге:*

1. Phil sent them two faxes last week.
2. Father promised Ted a computer.
3. Linda always offers tea to her guests.
4. Sveta will leave me a message.
5. Henry always gives us a good advice

3. *Исправьте ошибки:*

1. You don't can go to the party.
2. He musts take his dog for a walk.
3. I can to help you.
4. He not must be late.
5. Can his brother speaks French?
6. Paul must to go there.
7. You don't must smoke here.

**Порядок выполнения работы:**

## 1. Выполнить контрольную работу

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## **Тема 2.1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли**

### **Практическое занятие № 37**

Основы предпринимательства. Виды компаний. Введение лексических единиц по теме, их активизация.  
Работа с текстами.

**Цель:** формирование лексических, грамматических и фонетических навыков обучающихся.

#### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

#### **Задание:**

*1. Прочитать текст, выполнить перевод:*

### **Fundamentals of Entrepreneurship. Types of Companies**

Entrepreneurship is the process of creating, developing, and managing a business venture to achieve financial success and market growth. It involves innovation, risk-taking, and strategic planning to turn ideas into profitable enterprises. There are several types of companies, each with distinct legal structures, ownership models, and operational characteristics. A **sole proprietorship** is the simplest form, owned and operated by one individual who assumes all risks and profits. A **partnership** involves two or more people sharing ownership, responsibilities, and liabilities, with general partnerships offering equal responsibility and limited partnerships allowing some investors to have liability protection. A **limited liability company (LLC)** combines features of partnerships and corporations, providing flexibility in management and tax benefits while shielding owners from personal liability. A **corporation** is a more complex entity, legally separate from its owners (shareholders), offering the strongest liability protection but requiring strict regulatory compliance and potential double taxation (unless structured as an S-corporation). Other business structures include **cooperatives**, owned and democratically controlled by members, and **nonprofits**, which operate for social or charitable

purposes rather than profit. Choosing the right business type depends on factors like liability, taxation, funding needs, and long-term goals, making it essential for entrepreneurs to carefully evaluate their options before launching a venture.

Match each term (1–8) with its correct definition (A–H).

2. *Выполнить задание. Найти определения к словам:*

<b>Term</b>	<b>Definition</b>
1. Sole proprietorship	A. A hybrid structure with liability protection and pass-through taxation
2. Partnership	B. Members share profits and decision-making democratically
3. LLC	C. Owned by one person with unlimited liability
4. Corporation	D. Operates for social missions, not profit distribution
5. Cooperative	E. Two or more owners sharing profits and liabilities
6. Nonprofit	F. Separate legal entity with shareholders
7. Liability	G. Legal obligation for business debts
8. Taxation	H. Government-imposed financial charges on income

3. *Заполните пропуски словами:*

*corporation, sole proprietorship, LLC, partnership, liability, cooperative, nonprofit, taxation*

1. A \_\_\_\_\_ is ideal for freelancers but offers no \_\_\_\_\_ protection.
2. An \_\_\_\_\_ combines flexibility with limited \_\_\_\_\_ for owners.
3. A \_\_\_\_\_ requires shareholders and faces double \_\_\_\_\_ unless it's an S-corp.
4. A worker-owned \_\_\_\_\_ prioritizes member benefits over profits.
5. Doctors often form a \_\_\_\_\_ to share costs and expertise.

#### **Порядок выполнения работы:**

1. Прочитать, перевести текст
2. Выполнить задания №2, 3.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

#### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

*Оценка «неудовлетворительно»* выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## Тема 2.1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

### Практическое занятие № 38

Правовое обеспечение профессиональной деятельности. Введение лексических единиц по теме, их активизация. Работа с текстами.

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. Прочитайте и переведите текст.

#### Legal Support of Professional Activity

Legal support is essential in any profession, ensuring compliance with laws and protecting the rights of businesses and employees. It involves applying legal norms to daily operations, contracts, labor relations, and dispute resolution.

Every professional must understand key legal concepts, such as **employment contracts, confidentiality agreements, and intellectual property rights**. These documents define obligations, prevent disputes, and safeguard sensitive information. For example, a well-drafted contract clarifies responsibilities, payment terms, and termination conditions, reducing legal risks.

Another critical aspect is **labor law**, which regulates working conditions, wages, and employee rights. Employers must follow anti-discrimination laws, occupational safety standards, and social security requirements. Violations can lead to fines or lawsuits, harming a company's reputation.

**Data protection laws**, such as GDPR (General Data Protection Regulation), are also vital. Companies handling personal data must ensure secure storage and lawful processing. Non-compliance may result in severe penalties.

Additionally, **dispute resolution mechanisms**—mediation, arbitration, and litigation—help resolve conflicts efficiently. Professionals should know when to negotiate and when to seek legal action.

To navigate these regulations, businesses often hire legal consultants or use specialized software for compliance management. Continuous legal education for employees is equally important, as laws frequently change.

In conclusion, legal support in professional activities minimizes risks, ensures fair practices, and enhances business stability. Understanding legal frameworks is not just for lawyers—it is a necessity for all professionals in today’s regulated world.

## 2. Прочитайте и переведите текст.

### Legal Support of Professional Activity in Commerce

Legal support is crucial in **trade and commerce**, ensuring compliance with regulations and protecting businesses from financial and reputational risks. Professionals in this field must understand commercial law, consumer rights, contract management, and taxation to operate successfully.

#### Key Legal Aspects in Commerce

1. **Commercial Contracts** – Agreements with suppliers, distributors, and customers must be carefully drafted to define delivery terms, payment conditions, and liability. Incorrect contract terms can lead to disputes or financial losses.
2. **Consumer Protection Laws** – Businesses must comply with regulations on product quality, returns, refunds, and warranties. Violations may result in fines or lawsuits.
3. **Intellectual Property (IP) Rights** – Trademarks, copyrights, and patents protect brands and products. Unauthorized use of another company’s IP can lead to legal action.
4. **Taxation and Customs Regulations** – Proper documentation and adherence to tax laws (VAT, excise duties) are essential to avoid penalties. Cross-border trade requires knowledge of customs procedures.
5. **E-Commerce Regulations** – Online sellers must follow data protection laws (GDPR), transparent pricing rules, and distance-selling regulations.

#### Dispute Resolution in Trade

Conflicts with suppliers or customers can be resolved through:

- **Negotiation** – Direct discussions to settle disagreements.
- **Mediation** – A neutral third party helps reach a compromise.
- **Arbitration/Litigation** – Legal proceedings if an agreement is not possible.

#### Compliance and Risk Management

- Regular legal audits ensure adherence to trade laws.
- Staff training on legal updates minimizes violations.
- Digital contract management systems streamline documentation.

#### Conclusion

A strong legal foundation in commerce helps businesses avoid risks, build trust with partners, and ensure smooth operations. Professionals in **trade** must stay updated on regulations to maintain compliance and competitiveness in the market.

## 3. Выполните лексико-грамматические задания к тексту.

Task 1. Fill in the blanks with the correct words from the text:

1. Businesses must comply with \_\_\_\_\_ protection laws to avoid fines.
2. A well-drafted contract helps prevent \_\_\_\_\_ between partners.
3. Online sellers must follow \_\_\_\_\_ pricing rules and data protection laws.

Task 2. Replace the underlined words with synonyms from the text:

1. Companies should *follow* tax regulations to *prevent* penalties.
2. *Unauthorized use* of trademarks may *lead to* legal consequences.

3. Mediation involves a *neutral person* helping to *solve* a conflict.
4. Businesses must *check* contracts carefully before *signing* them.
5. *Not following* e-commerce rules can *cause* serious problems.
6. A good contract *clearly says* the responsibilities of each side.

Task 3. Choose the correct verb form (active/passive):

1. Contracts must *be signed* / *sign* by both parties.
2. Non-compliance *can result* / *can be resulted* in fines.
3. E-commerce regulations *should follow* / *should be followed* by online sellers.

Task 4. Match the terms with their definitions:

1. **Arbitration**
2. **GDPR**
3. **Commercial contract**
4. **Intellectual Property**
5. **Liability**
6. **Mediation**

- a) A legally binding agreement between businesses
- b) European data protection regulation for personal information
- c) A formal dispute resolution process with a neutral arbitrator
- d) Legal rights protecting inventions, brands, and creative works
- e) Financial or legal responsibility for damages or violations
- f) Informal conflict resolution with a neutral facilitator

Task 5. Complete the sentences with the correct preposition (in, with, to, from):

1. Businesses must comply \_\_\_\_\_ consumer protection laws.
2. Violations may result \_\_\_\_\_ fines or lawsuits.
3. Trademarks protect brands \_\_\_\_\_ unauthorized use.

Task 6. Transform the sentences using modal verbs (must, should, can):

1. It is necessary to follow tax regulations. → Companies \_\_\_\_\_ follow tax regulations.
2. It is advisable to train employees on legal updates. → Employers \_\_\_\_\_ train employees.
3. Non-compliance leads to penalties. → Non-compliance \_\_\_\_\_ lead to penalties.

Task 7. Write 3 questions about the text (use interrogative words: What, Why, How):

1. \_\_\_\_\_ must online sellers follow GDPR?
2. \_\_\_\_\_ helps resolve conflicts without going to court?
3. \_\_\_\_\_ can businesses manage contracts efficiently?

#### **Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте и переeditите текст.
2. Прочитайте и переведите текст.
3. Выполните лексико-грамматические задания к тексту.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

#### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой

допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## Тема 2.1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

### Практическое занятие № 39

Основы бухгалтерского учета и налогообложения. Форма оплаты, денежные средства, валюта. Введение лексических единиц по теме, их активизация. Работа с текстами.

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме «Основы бухгалтерского учета и налогообложения. Форма оплаты, денежные средства, валюта»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

#### Выполнив работу, вы будете уметь:

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

#### Задание:

1. Прочитайте текст.

#### **Fundamentals of Accounting and Taxation in Trade: Payment Methods, Cash, and Currency**

For professionals in **trade and commerce**, understanding accounting principles and taxation is essential for financial stability and legal compliance. Proper bookkeeping ensures accurate profit calculation, tax reporting, and cash flow management.

##### Payment Methods in Trade

Businesses use various payment forms:

- **Cash** – Immediate settlement, common in retail (subject to legal limits).
- **Bank transfers** – Secure electronic payments for B2B transactions.
- **Payment cards** – Credit/debit cards for consumer purchases.
- **Digital wallets** – Fast online payments (e.g., PayPal, mobile apps).
- **Letters of credit** – Secure international trade payments.

Each method has different accounting treatment and tax implications.

##### Currency Exchange in International Trade

Cross-border transactions involve:

- **Foreign currency accounting** – Recording transactions at exchange rates.
- **Exchange rate risks** – Fluctuations impact profits (hedging strategies help).
- **VAT/tax rules** – Vary by country for imports/exports.

##### Taxation Essentials

1. **VAT (Value-Added Tax)** – Charged on goods/services; requires regular filings.

2. **Income tax** – Calculated on net profit after deductible expenses.
3. **Customs duties** – Apply to imported goods (HS code classification).

#### Best Practices

- Maintain separate accounts for different currencies.
- Automate invoicing and tax calculations with accounting software.
- Comply with anti-money laundering (AML) regulations for cash transactions.

#### Conclusion

Mastering accounting and taxation enables trade specialists to optimize finances, avoid penalties, and expand business globally. Regular updates on tax laws and digital payment trends are crucial for success.

## 2. Выполните лексико-грамматические задания к тексту.

### Task 1. Fill in the blanks with payment terms

1. \_\_\_\_\_ is immediate settlement common in retail but subject to legal limits.
2. For B2B transactions, businesses typically use secure \_\_\_\_\_.
3. Consumers often make purchases using \_\_\_\_\_ or debit cards.
4. \_\_\_\_\_ like PayPal enable fast online payments.
5. International trade often requires \_\_\_\_\_ of credit for secure payments.
6. Each payment method requires different \_\_\_\_\_ treatment.

### Task 2. Choose the correct verb form

1. Proper bookkeeping (ensure/ensures) accurate profit calculation.
2. Exchange rates (fluctuate/fluctuates) daily in foreign trade.
3. VAT (require/requires) regular filings with tax authorities.
4. Businesses (must/should) comply with AML regulations.
5. Accounting software (help/helps) automate tax calculations.
6. Customs duties (apply/applies) to imported goods.

### Task 3. Transform sentences using passive voice

1. Businesses use various payment forms → Various payment forms...
2. Companies must record foreign currency transactions → Foreign currency transactions...
3. Governments charge VAT on goods → VAT...
4. Customs authorities apply duties to imports → Duties...
5. Traders should maintain separate accounts → Separate accounts...
6. Software automates tax calculations → Tax calculations...

### Task 4. Match terms to definitions

1. VAT a) Taxes on imported goods
2. AML b) Electronic money systems
3. HS code c) Value-added tax
4. Digital wallets d) Anti-money laundering
5. B2B e) Product classification system
6. Hedging f) Business-to-business transactions

### Task 5. Complete with prepositions

1. Businesses must comply \_\_\_ tax regulations.
2. Cash payments are subject \_\_\_ legal limits.
3. Profits are calculated \_\_\_ deductible expenses.
4. Exchange rates vary \_\_\_ country.
5. Duties apply \_\_\_ imported goods.
6. Software helps \_\_\_ tax calculations.

### Task 6. Mistakes correction

1. Understanding accounting principles are essential.
2. Bank transfers is secure for B2B.

3. Payment cards uses by consumers.
4. Digital wallets enable fast online pay.
5. Letters of credit secure internationally trade.
6. Each method have different treatment.

**Task 7. Answer questions using text vocabulary**

1. What ensures accurate profit calculation?
2. What payment method is common in retail?
3. What helps manage exchange rate risks?
4. What tax is charged on goods/services?
5. What must businesses maintain for currencies?
6. What do trade specialists need to master?

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте и переедите текст.
2. Выполните лексико-грамматические задания к тексту.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

*Оценка «отлично»* выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

*Оценка «хорошо»* выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

*Оценка «удовлетворительно»* выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

*Оценка «неудовлетворительно»* выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

**Тема 2.1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли**

**Практическое занятие № 40**

Внутренняя и внешняя торговля. Введение лексических единиц по теме, их активизация.

Работа с текстами.

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме «Основы бухгалтерского учета и налогообложения. Форма оплаты, денежные средства, валюта»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

### Задание:

#### 1. Прочитайте текст.

#### Internal And Foreign Trade

Trade is the exchange of goods and services between buyers and sellers, playing a crucial role in economic development. It can be divided into **internal (domestic) trade** and **external (international) trade**, each with distinct characteristics and significance.

**Internal trade** occurs within a country's borders, involving transactions between individuals, businesses, and regions. It includes **wholesale trade** (large-scale sales to retailers) and **retail trade** (direct sales to consumers). A well-developed internal trade ensures the efficient distribution of goods, supports local industries, and stabilizes prices. For example, supermarkets, local markets, and e-commerce platforms facilitate domestic trade by connecting producers and consumers.

**External trade**, also called foreign or international trade, involves the exchange of goods and services between different countries. It includes **imports** (buying goods from abroad) and **exports** (selling goods overseas). External trade allows nations to access resources they lack, promotes economic growth, and fosters global cooperation. For instance, a country rich in oil may export it while importing advanced technology. However, it also faces challenges like tariffs, trade barriers, and political tensions.

Both types of trade are interconnected. A strong internal trade system enhances a country's ability to compete globally, while international trade expands market opportunities. Governments often regulate trade through policies, subsidies, and trade agreements to ensure economic stability.

In conclusion, internal and external trade are vital for economic prosperity. While domestic trade strengthens the national economy, international trade integrates countries into the global market, driving innovation and development. A balanced approach to both ensures sustainable growth and improved living standards.

#### 2. Выполните лексико-грамматические упражнения

Task 1: Fill in the blanks with the correct words from the text.

1. Trade is the exchange of goods and services between \_\_\_\_\_ and sellers.
2. Internal trade occurs within a country's \_\_\_\_\_.
3. Wholesale trade involves large-scale sales to \_\_\_\_\_.
4. External trade includes imports and \_\_\_\_\_.
5. International trade helps countries access resources they \_\_\_\_\_.

Task 2: Choose the correct word (a/b/c) to complete the sentences.

1. Internal trade happens \_\_\_\_\_ a country's borders.  
a) outside b) within c) between
2. Retail trade sells goods directly to \_\_\_\_\_.  
a) wholesalers b) consumers c) governments
3. A strong internal trade system helps a country compete \_\_\_\_\_.  
a) locally b) globally c) slowly
4. External trade faces challenges like tariffs and trade \_\_\_\_\_.  
a) benefits b) barriers c) agreements
5. Governments regulate trade through policies and \_\_\_\_\_.  
a) subsidies b) taxes c) donations

Task 3: Correct the mistakes in the sentences.

1. External trade occurs inside a country. → \_\_\_\_\_
2. Retail trade involves selling in large quantities. → \_\_\_\_\_
3. Import means selling goods to other countries. → \_\_\_\_\_
4. Internal trade connects different nations. → \_\_\_\_\_
5. Trade barriers make international trade easier. → \_\_\_\_\_

Task 4: Match the words with their definitions.

1. Wholesale trade
  2. Retail trade
  3. Import
  4. Export
  5. Trade barriers
- a) Selling goods directly to customers
  - b) Buying goods from foreign countries
  - c) Restrictions on international trade
  - d) Selling goods abroad
  - e) Large-scale sales to businesses

Task 5: Complete the sentences with the correct preposition (in, between, within, to, from).

1. Internal trade happens \_\_\_\_\_ a single country.
2. Retailers sell products \_\_\_\_\_ consumers.
3. Countries trade \_\_\_\_\_ each other for mutual benefits.
4. A nation may import oil \_\_\_\_\_ other countries.
5. Trade barriers can limit the flow of goods \_\_\_\_\_ nations.

Task 6: Transform the sentences using passive voice.

1. Governments regulate trade. → Trade \_\_\_\_\_ by governments.
2. Countries import advanced technology. → Advanced technology \_\_\_\_\_ by countries.
3. Sellers offer goods to buyers. → Goods \_\_\_\_\_ to buyers by sellers.
4. Trade barriers affect international business. → International business \_\_\_\_\_ by trade barriers.
5. Businesses conduct wholesale trade. → Wholesale trade \_\_\_\_\_ by businesses.

Task 7: Answer the questions in full sentences.

1. What is the difference between internal and external trade?
2. Why is wholesale trade important?
3. How does international trade benefit countries?
4. What challenges does external trade face?
5. Why do governments regulate trade?

3. ВЫПОЛНИТЕ ТЕСТ.

**Task 1: Fill in the blanks with the correct words from the text.**

1. Trade is the exchange of goods and services between \_\_\_\_\_ and sellers.
2. \_\_\_\_\_ trade occurs within a country's borders.
3. Selling goods directly to consumers is called \_\_\_\_\_ trade.
4. When a country buys goods from abroad, it is called an \_\_\_\_\_.
5. Governments use \_\_\_\_\_ to support and regulate trade.

**Task 2: True or False?**

1. External trade happens only inside one country.
2. Retail trade involves selling products in large quantities to businesses.
3. Importing means purchasing goods from other countries.
4. Trade barriers make international trade easier.
5. A strong internal trade system helps a country compete globally.

**Task 3: Choose the correct option (a, b, or c).**

1. Internal trade is also known as:
  - a) International trade
  - b) Domestic trade
  - c) Foreign trade
2. Which of the following is NOT a part of external trade?
  - a) Import

- b) Export
  - c) Wholesale
3. What does wholesale trade involve?
    - a) Selling directly to customers
    - b) Large-scale sales to retailers
    - c) Buying from foreign markets
  4. Trade barriers can include:
    - a) Subsidies
    - b) Tariffs
    - c) Retail stores
  5. Why is international trade important?
    - a) It limits economic growth
    - b) It allows access to resources a country lacks
    - c) It only benefits one country

**Task 4: Match the terms with their definitions.**

1. Internal trade
  2. Export
  3. Retail trade
  4. Trade barriers
  5. Subsidies
- a) Selling goods to other countries
  - b) Trade within a country
  - c) Government financial support for businesses
  - d) Selling products directly to consumers
  - e) Restrictions on international trade

**Task 5: Complete the sentences with the correct preposition (in, between, within, to, from).**

1. Internal trade happens \_\_\_\_\_ a single country.
2. Retailers sell goods \_\_\_\_\_ consumers.
3. Countries trade \_\_\_\_\_ each other for mutual benefits.
4. Some nations import oil \_\_\_\_\_ other countries.
5. Trade barriers can reduce the flow of goods \_\_\_\_\_ nations.

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте и переедите текст.
2. Выполните лексико-грамматические задания к тексту.
3. Выполните тест.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## Тема 2.1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

### Практическое занятие № 41

Составление письма-запроса, письма-предложения по образцу. Введение лексических единиц по теме, их активизация.

**Цель:** Формирование умений пользоваться изученными базовыми лексическими грамматическими явлениями; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации

#### Выполнив работу, вы будете уметь:

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

#### Задание:

1. Изучите шаблоны писем.

1. Письмо-запрос (Inquiry Letter)

**Subject:** Inquiry About [Product/Service Name]

Dear [Recipient's Name / Sir or Madam],

I hope this email finds you well. I am writing to inquire about [specific product/service] offered by your company.

Could you please provide more details regarding:

- [Specific question 1, e.g., pricing, specifications]
- [Specific question 2, e.g., delivery options, availability]
- [Any other relevant questions]

Additionally, I would appreciate it if you could share [catalog/brochure/terms and conditions] if available.

Looking forward to your prompt response. Please feel free to contact me at [your phone number] or [your email] for further clarification.

Thank you in advance for your assistance.

Best regards,

[Your Full Name]

[Your Position]

[Your Company Name]

[Your Contact Information]

2. Письмо-предложение (Proposal/Offer Letter)

**Subject:** Business Proposal for [Service/Product Name]

Dear [Recipient's Name],

I hope you are doing well. We are pleased to present our proposal for [product/service] that we believe will greatly benefit [their company name].

[Company Name] specializes in [brief description of your business] and offers:

- [Key feature/benefit 1]
- [Key feature/benefit 2]
- [Key feature/benefit 3]

**Our offer includes:**

- ✓ [Product/Service details]
- ✓ [Pricing options]
- ✓ [Delivery/implementation timeline]
- ✓ [Any special discounts or bonuses]

We are confident that our solution will [solve a problem/improve efficiency/etc.]. For more details, please see the attached [brochure/quote].

Should you have any questions or require adjustments, we would be happy to discuss further. Please let us know a convenient time for a meeting/call.

We look forward to the opportunity to collaborate.

Best regards,

[Your Full Name]

[Your Position]

[Your Company Name]

[Your Contact Information]

2. Прочитайте, дополнив письма.

1. Письмо-запрос (Inquiry Letter) – для оптовых закупок

**Subject:** Inquiry About Wholesale Partnership / Product Availability

Dear [Supplier's Name / Manager],

I hope you are doing well. My name is [Your Name], and I represent [Your Company], a [describe your business, e.g., "growing e-commerce store specializing in [niche]"].

We are interested in sourcing [specific product(s)] from your company and would appreciate it if you could provide the following details:

- **Wholesale pricing** (including bulk discounts, if any)
- **Minimum order quantity (MOQ)**
- **Shipping options and delivery times**
- **Payment terms** (e.g., prepayment, partial payment, credit options)
- **Return/refund policy**

If available, please also share your product catalog, wholesale terms, and any promotional offers for new partners.

We are looking for reliable suppliers to establish a long-term partnership, and your prompt response would be greatly appreciated.

Please feel free to contact me at [your email] or [your phone number] for further discussion.

Looking forward to your reply.

Best regards,

[Your Full Name]

[Your Position]

[Your Company Name]

[Website (if applicable)]

[Phone Number]

2. Письмо-предложение (Proposal/Offer Letter) – для продавцов или партнеров

**Subject:** Partnership Proposal – [Your Company] as Your Trusted Supplier/Dropshipper

Dear [Retailer's Name / E-commerce Manager],

I hope this message finds you well. My name is [Your Name], and I'm reaching out from [Your Company], a leading [supplier/distributor/dropshipper] specializing in [product category, e.g., "electronics, fashion, home goods"].

We've noticed your impressive online store and believe our high-quality products could be a great addition to your assortment. Here's what we offer:

**Wide selection of [product category]** – Competitive pricing with bulk discounts

**Fast & reliable shipping** – [X] days delivery, worldwide options available

**Dropshipping-friendly** – No MOQ, automated order processing

**Marketing support** – High-resolution images, product descriptions, and promotional materials

**Flexible payment terms** – [Net 30, PayPal, bank transfer, etc.]

We work with top e-commerce sellers and marketplaces, helping them scale their businesses with minimal risk. Attached, you'll find our [catalog/wholesale price list] for your review.

Would you be available for a quick call this week to discuss potential collaboration?

Alternatively, I'd be happy to answer any questions via email.

Looking forward to the opportunity to work together!

Best regards,

[Your Full Name]

[Your Position]

[Your Company Name]

[Website]

[Phone Number]

Дополнительные варианты:

- Если вы **продаете на маркетплейсах** (Amazon, eBay), можно добавить:  
*"Many of our partners successfully sell our products on Amazon/eBay with a solid profit margin. We provide UPC/EAN codes and compliance support."*
- Если предлагаете **эксклюзивные права** в регионе:  
*"We can also discuss exclusive distribution rights for your region."*

3. Запишите словарь терминов.

Glossary of Key Terms for Business Inquiry and Proposal Letters (English-Russian)

1. Inquiry Letter Terms (Письмо-запрос)

<b>Term</b>	<b>Definition</b>	<b>Пример использования</b>
<b>Inquiry / Enquiry</b>	A formal request for information.	<i>"We are sending an inquiry about your product catalog."</i>
<b>Quotation / Quote</b>	A supplier's formal price offer.	<i>"Please provide a quotation for 100 units."</i>
<b>MOQ (Minimum Order Quantity)</b>	The smallest order a supplier accepts.	<i>"What is your MOQ for wholesale orders?"</i>
<b>Lead Time</b>	Time between order and delivery.	<i>"What is the lead time for this product?"</i>
<b>Product Specifications</b>	Detailed descriptions of a product (size, material, etc.).	<i>"Could you share the product specifications?"</i>
<b>Sample Request</b>	Asking for a product sample before bulk order.	<i>"We'd like to request a sample for quality check."</i>
<b>Payment Terms</b>	Agreed conditions for payment (e.g., Net 30, upfront).	<i>"What are your payment terms?"</i>
<b>FOB (Free on Board)</b>	Shipping term: seller covers	<i>"Do you offer FOB shipping?"</i>

<b>Term</b>	<b>Definition</b>	<b>Пример использования</b>
	costs until goods are loaded.	
<b>CIF (Cost, Insurance, Freight)</b>	Seller pays for shipping + insurance to the destination port.	<i>"Is CIF pricing available?"</i>
<b>Delivery Terms</b>	Conditions for shipping (who pays, timeframes).	<i>"Please clarify your delivery terms."</i>

## 2. Proposal/Offer Letter Terms (Письмо-предложение)

<b>Term</b>	<b>Definition</b>	<b>Пример использования</b>
<b>Proposal</b>	A formal offer to provide goods/services.	<i>"We are pleased to submit our proposal for partnership."</i>
<b>Offer Validity</b>	Period during which the offer remains valid.	<i>"This offer is valid for 30 days."</i>
<b>Bulk Discount</b>	Reduced price for large orders.	<i>*"We offer a 10% bulk discount for 500+ units."*</i>
<b>Dropshipping</b>	Supplier ships directly to the customer.	<i>"We support dropshipping with no MOQ."</i>
<b>Wholesale Price</b>	Reduced price for resellers/businesses.	<i>"Our wholesale price starts at \$5 per unit."</i>
<b>Exclusive Deal</b>	Special terms for a single partner in a region.	<i>"We can negotiate an exclusive deal for your store."</i>
<b>Marketing Support</b>	Assistance with ads, images, or promotions.	<i>"We provide free marketing materials."</i>
<b>Trial Order</b>	A small test order before committing.	<i>"Would you consider a trial order of 50 units?"</i>
<b>Negotiation</b>	Discussion to adjust terms (price, delivery).	<i>"We are open to negotiation."</i>
<b>Counteroffer</b>	A revised offer in response to the initial one.	<i>"Thank you for your counteroffer."</i>

## 3. Common Phrases in Correspondence

- **"Looking forward to your reply."** – Стандартное завершение письма.
- **"Please find attached..."** – Указание на вложение (каталог, прайс).
- **"We would appreciate it if you could..."** – Вежливая просьба.

- **"Subject to agreement"** – Условие, требующее подтверждения.

Пример использования в письме: *"In your proposal, please specify the **MOQ**, **wholesale pricing**, and **delivery terms**. We are also interested in **dropshipping options**."*

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте и переeditте шаблоны писем.
2. Прочитайте и запишите письма, дополнив их.
3. Составьте словарь терминов по теме.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## Тема 2.1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

### Практическое занятие № 42

Основы менеджмента. Роль менеджмента в коммерческой деятельности. Введение лексических единиц по теме, их активизация. Работа с текстами.

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме «Основы менеджмента. Роль менеджмента в коммерческой деятельности»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. Изучите выражения по теме.
1. Core Management Functions
  - **Planning** – setting objectives, determining strategies.
  - **Organizing** – structuring tasks, assigning responsibilities, coordinating teams.

- **Leading** – motivating employees, inspiring teamwork.
  - **Controlling** – monitoring progress, ensuring alignment with standards.
2. Business Goals & Performance
- **Objectives / Goals** – targets to achieve.
  - **Efficiency** – optimal use of resources.
  - **Profitability** – ability to generate profit.
  - **Growth** – business expansion.
  - **Competitive advantage** – staying ahead in the market.
3. Skills & Leadership
- **Motivation** – inspiring employees.
  - **Conflict resolution** – solving disagreements.
  - **Innovation** – encouraging new ideas.
  - **Decision-making** – informed choices by executives.
4. Business Environment
- **Market trends** – changes in industry demands.
  - **Technological advancements** – new tools/technologies.
  - **Economic changes** – shifts in the economy.
  - **Dynamic environment** – fast-paced, evolving conditions.
5. Outcomes of Good Management
- **Optimized operations** – streamlined processes.
  - **Cost reduction** – minimizing expenses.
  - **Customer satisfaction** – meeting client needs.
  - **Sustainability** – long-term success.
6. Key Roles
- **Managers** – oversee teams and processes.
  - **Entrepreneurs** – business founders.
  - **Executives** – top-level decision-makers.
7. Verbs of Action
- **Allocate resources** – distribute assets wisely.
  - **Adapt** – adjust to changes.
  - **Monitor** – track performance.
  - **Steer** – guide an organization.

2. Прочитайте текст.

**Fundamentals of Management. The Role of Management in Business**

Management is a key element of any successful commercial activity. It involves planning, organizing, leading, and controlling resources to achieve organizational goals. Effective management ensures that a company operates efficiently, adapts to changes, and remains competitive in the market.

One of the main functions of management is **planning**, which involves setting objectives and determining the best strategies to achieve them. Proper planning helps businesses anticipate challenges and allocate resources wisely. **Organizing** is another critical function, as it structures tasks, assigns responsibilities, and coordinates teams to maximize productivity.

**Leadership** plays a vital role in motivating employees and fostering a positive work environment. A good manager inspires teamwork, resolves conflicts, and encourages innovation. Additionally, **controlling** ensures that performance aligns with set standards. By monitoring progress and making adjustments, managers can improve efficiency and reduce risks.

In commercial activities, management directly impacts profitability and growth. A well-managed company optimizes operations, reduces costs, and enhances customer satisfaction. Moreover, strong management helps businesses adapt to market trends, technological advancements, and economic changes.

Entrepreneurs and executives must understand management principles to make informed decisions. Whether in small startups or large corporations, effective management drives success by aligning resources with strategic goals.

In conclusion, management is the backbone of any business. It provides structure, direction, and stability, ensuring long-term sustainability. By mastering management fundamentals, leaders can steer their organizations toward success in a dynamic and competitive business environment.

3. Выполните упражнения по тексту.

1. Fill in the blanks with the correct words from the text:

Management involves planning, \_\_\_\_\_, leading, and \_\_\_\_\_ resources to achieve goals.

2. Choose the correct synonym for the underlined word:

1. Management involves *planning*, organizing, leading, and controlling resources.

- a) ignoring
- b) coordinating
- c) wasting

2. A good manager *inspires* teamwork and resolves conflicts.

- a) avoids
- b) settles
- c) creates

3. Proper planning helps businesses *anticipate* challenges.

- a) forget
- b) predict
- c) ignore

4. Effective leadership *fosters* a positive work environment.

- a) destroys
- b) encourages
- c) neglects

5. Controlling ensures that performance *aligns* with set standards.

- a) matches
- b) opposes
- c) ignores

6. Strong management helps businesses *adapt* to market trends.

- a) resist
- b) adjust
- c) reject

3. Correct the grammatical mistake in the sentence:

"A good manager inspire teamwork and resolves conflicts."

4. Replace the underlined phrase with a suitable word from the text:

"Leadership is important because it helps encourage employees."

5. Form a question for the given answer:

Answer: "Planning involves setting objectives and determining strategies."

6. Complete the sentence with the correct preposition:

"Management plays a crucial role \_\_\_\_ the success of a business."

7. Rewrite the sentence in the passive voice:

"Managers monitor progress and make adjustments."

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте и переeditите выражения по теме.
2. Прочитайте текст.
3. Выполните упражнения по тексту.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## **Тема 2.1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли**

### **Практическое занятие № 43**

Ценообразование в торговой деятельности. Введение лексических единиц по теме, их активизация. Работа с текстами.

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме

«Ценообразование в торговой деятельности.»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. Изучите выражения по теме.

Key Terms and Definitions

1. **Pricing** – The process of determining the monetary value of a product or service.

2. **Profitability** – The ability of a business to generate profit after covering costs.
3. **Cost-Based Pricing** – A strategy where prices are set by adding a markup to production costs.
4. **Value-Based Pricing** – Pricing determined by the perceived value to the customer rather than production costs.
5. **Competitive Pricing** – Setting prices based on competitors' pricing strategies.
6. **Dynamic Pricing** – Adjusting prices in real-time based on demand, competition, or other market factors.
7. **Psychological Pricing** – A tactic that uses pricing techniques (e.g., \$9.99) to influence consumer perception.
8. **Price Elasticity** – The sensitivity of consumer demand to price changes.
9. **Market Positioning** – How a brand is perceived relative to competitors in terms of price and value.
10. **Price Wars** – Intense competition where businesses repeatedly lower prices to attract customers.
11. **Fixed Costs** – Expenses that remain constant regardless of production volume (e.g., rent).
12. **Variable Costs** – Expenses that fluctuate with production levels (e.g., raw materials).
13. **Consumer Demand** – The quantity of a product that customers are willing to buy at a given price.
14. **Profit Margin** – The difference between revenue and costs, expressed as a percentage.
15. **Discounting** – Temporarily reducing prices to boost sales or clear inventory.

## 2. Прочитайте текст.

Pricing is one of the most critical aspects of trade activities, as it directly influences a company's revenue, market share, and customer perception. An effective pricing strategy ensures profitability while remaining competitive in the market. Businesses must consider various factors, including production costs, consumer demand, competition, and economic conditions, to determine the optimal price for their products or services.

### Key Pricing Strategies

1. **Cost-Based Pricing** – This straightforward approach involves calculating production costs and adding a desired profit margin. While easy to implement, it may not account for market demand or competitor pricing.
2. **Value-Based Pricing** – Prices are set based on the perceived value to the customer rather than just costs. Luxury brands often use this strategy to justify higher prices.
3. **Competitive Pricing** – Businesses set prices in line with competitors to avoid losing customers. This is common in industries with similar products, such as retail and e-commerce.
4. **Dynamic Pricing** – Prices fluctuate based on real-time demand, seasonality, or inventory levels. Airlines and online retailers frequently use this model.
5. **Psychological Pricing** – Tactics like setting prices at 9.99 instead of 10 create the illusion of a better deal, influencing consumer behavior.

### Factors Influencing Pricing Decisions

- **Costs** (fixed and variable expenses)
- **Consumer Demand** (elasticity, willingness to pay)
- **Competition** (market leaders, pricing wars)
- **Economic Conditions** (inflation, purchasing power)
- **Regulations & Taxes** (government policies affecting pricing)

### Challenges in Pricing

- **Price Wars** – Aggressive discounting can hurt profitability.
- **Customer Sensitivity** – Overpricing may drive customers away, while underpricing reduces margins.
- **Global Market Variations** – Different regions may require tailored pricing due to currency differences and local competition.

Successful pricing requires a strategic balance between profitability and customer satisfaction. Businesses must continuously analyze market trends, adapt to changes, and experiment with different pricing models to stay competitive. A well-planned pricing strategy not only maximizes revenue but also strengthens brand positioning in the long run.

3. Выполните лексико-грамматические задания по тексту.

### Task 1. Multiple Choice

1. Which pricing strategy involves adding a markup to production costs?
  - a) Value-based pricing
  - b) Cost-based pricing
  - c) Competitive pricing
  - d) Dynamic pricing
2. What is the main focus of value-based pricing?
  - a) Competitors' prices
  - b) Production costs
  - c) Perceived customer value
  - d) Government regulations
3. Which pricing tactic uses prices like 9.99 instead of 10?
  - a) Psychological pricing
  - b) Dynamic pricing
  - c) Discount pricing
  - d) Premium pricing
4. What is a major risk of competitive pricing?
  - a) High production costs
  - b) Price wars
  - c) Low customer demand
  - d) Complex calculations
5. Dynamic pricing is commonly used in:
  - a) Luxury fashion
  - b) Airlines and e-commerce
  - c) Local grocery stores
  - d) Government services

### Task 2. True or False

6. Fixed costs change depending on production volume. (True/False)
7. Price elasticity measures how demand changes with price. (True/False)
8. Discounting always increases long-term profitability. (True/False)

### Task 3. Short Answer

9. Name two factors that influence pricing decisions besides costs.
10. What is the difference between cost-based and value-based pricing?

### Порядок выполнения работы:

1. Прочитайте и переодите выражения по теме.
2. Прочитайте текст.
3. Выполните упражнения по тексту.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### Критерии оценки:

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий,

выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## **Тема 2.1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли**

### **Практическое занятие № 44**

Оптовая и розничная торговля. Введение лексических единиц по теме, их активизация.  
Работа с текстами.

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме «Оптовая и розничная торговля»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

#### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

#### **Задание:**

1. Прочитайте текст.

#### **Retailing.**

1. The retailer performs the last stage of the production process for it is he who puts the goods in the hands of the actual customers. His work is «to have the right goods in the right place at the right time».

2. There are four types of retail institutions :a)specialty stores, b)supermarkets, c)general merchandise stores, d)nonstore retailing.

3. Often speciality stores sell one type of product, such as clothing, jewelry, furniture, books. These stores having a better feeling of their market, they compete against giant department stores.

Big supermarkets are usually well located. All the goods are arranged on trays and shelves. All the prices are clearly marked. The goods are ready -weighed and beautifully packed. There you can find everything you need. The prices are reasonable.

4. General merchandise stores (GMS) carry a wide variety of products. There are three types of GMS: a)department stores, b) discount stores, c)hypermarkets. Big department stores started in America more than 150 years ago and then the idea was brought to European countries. These stores are wonderful places. People can do all their shopping under one roof. All the things for sale are displayed so that they can be easily seen, and the customers walk around and choose what they want.

5. The store is divided into departments: women's clothes, shoes, toys, sports goods, china and glass etc. There may be a restaurant with an orchestra and sometimes a tea-room as well. You will also find a room where you can rest if you are tired. There's an office where you can book seats for the theatre or arrange to travel anywhere in the world.
6. Low price is the major attraction of the discount stores. These stores sell the most popular items, colors and sizes. The stores keep long hours and usually open on Sunday. Hypermarkets are a type of discount store that was developed in Germany. They are very large stores with low-price and high-turnover products. Hypermarkets achieve cost saving by simplifying their unpacking and display.
7. There are four major types of non-store retailing: a) vending machines, b) door-to-door sales, c) catalogue sales, d) e-commerce.

2. Выучите основные определения из текста, выписав их в тетрадь.
3. Прочитайте текст.

### Wholesale and Retail Trade

Wholesale and retail trade are two essential components of the distribution chain, connecting producers with consumers. While both sectors deal with the sale of goods, they operate differently in terms of scale, target customers, and business models.

Wholesale trade involves the sale of goods in large quantities to retailers, businesses, or other intermediaries rather than directly to end consumers. Wholesalers act as a bridge between manufacturers and retailers, offering bulk purchases at lower prices. They benefit from economies of scale, reducing costs per unit. Examples include distributors of electronics, food suppliers, and industrial equipment vendors.

Retail trade, on the other hand, focuses on selling products directly to consumers in smaller quantities. Retailers operate through physical stores, online platforms, or a combination of both. They add value by providing convenience, customer service, and a curated selection of goods. Supermarkets, clothing boutiques, and e-commerce websites like Amazon are common examples.

The key difference lies in the customer base and sales volume. Wholesalers deal with high-volume, low-margin transactions, while retailers focus on low-volume, high-margin sales. Additionally, retailers often enhance the shopping experience through marketing, promotions, and after-sales support.

Both sectors play a crucial role in the economy. Wholesale trade ensures efficient product distribution, while retail trade makes goods accessible to the public. Technological advancements, such as e-commerce and automated supply chains, continue to transform both industries, improving efficiency and customer satisfaction.

In conclusion, wholesale and retail trade are interdependent, driving global commerce and meeting diverse market demands. Their collaboration ensures a smooth flow of goods from production to consumption.

4. Изучите основные понятия из текста.

#### 1. General Terms

- **Wholesale trade** – The sale of goods in large quantities to retailers or businesses, not directly to consumers.
- **Retail trade** – The sale of goods in smaller quantities directly to end consumers.
- **Distribution chain** – The network involved in delivering products from manufacturers to consumers.
- **Producers** – Companies or individuals who manufacture goods.
- **Consumers** – End users who purchase and use products.
- **Goods** – Physical products that are bought and sold.
- **Sale** – The exchange of goods for money.
- **Business models** – The strategies companies use to operate and make profits.

## 2. Wholesale Trade Terms

- **Large quantities** – Wholesalers sell products in bulk.
- **Retailers** – Businesses that buy from wholesalers and sell to consumers.
- **Intermediaries** – Middlemen (e.g., wholesalers, distributors) between producers and retailers.
- **Bulk purchases** – Buying goods in large amounts at discounted prices.
- **Lower prices** – Wholesale prices are cheaper due to volume discounts.
- **Economies of scale** – Cost advantages from large-scale production/purchasing.
- **Distributors** – Companies that supply products to retailers.
- **Suppliers** – Businesses that provide goods to wholesalers or retailers.
- **Vendors** – Sellers of products in the supply chain.

## 3. Retail Trade Terms

- **Directly to consumers** – Retailers sell to the final buyers.
- **Smaller quantities** – Unlike wholesalers, retailers sell individual or small-packaged items.
- **Physical stores** – Brick-and-mortar shops where customers buy in person.
- **Online platforms** – Digital marketplaces (e.g., Amazon, eBay).
- **Convenience** – Retailers make shopping easy and accessible.
- **Customer service** – Support provided to buyers before/after purchase.
- **Curated selection** – Retailers choose specific products to meet customer needs.
- **Supermarkets** – Large retail stores selling groceries and household items.
- **Boutiques** – Small shops specializing in fashionable or unique items.
- **E-commerce** – Buying and selling goods online.

## 4. Comparisons & Differences

- **High-volume, low-margin** – Wholesalers sell more items but with smaller profit per unit.
- **Low-volume, high-margin** – Retailers sell fewer items but with higher profit per sale.
- **Customer base** – Wholesalers serve businesses; retailers serve individuals.
- **Sales volume** – The number of units sold in a given period.
- **Shopping experience** – How retailers attract and retain customers (e.g., store layout, promotions).
- **Marketing** – Strategies to promote products and attract buyers.
- **Promotions** – Discounts, ads, and sales events to boost purchases.
- **After-sales support** – Services like returns, warranties, and customer assistance.

## 5. Economic Role & Trends

- **Efficient distribution** – Wholesalers help move goods smoothly through the supply chain.
- **Product accessibility** – Retailers make goods available to the public.
- **Technological advancements** – Innovations (e.g., automation, AI) improving trade.
- **E-commerce** – Online sales transforming retail and wholesale.
- **Automated supply chains** – Using technology to streamline inventory and delivery.
- **Customer satisfaction** – Ensuring buyers are happy with products/services.
- **Global commerce** – International trade of goods and services.
- **Market demands** – Consumer needs and preferences driving business decisions.

### **Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте текст.
2. Выучите основные определения из текста.
3. Прочитайте текст.
4. Изучите основные выражения из текста.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## **Тема 2.1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли**

### **Практическое занятие № 45**

Введение лексических единиц по теме, их активизация. Работа с текстами и диалогами.  
На выставке, беседы с представителями компании.

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме «На выставке, беседы с представителями компании»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. Прочитайте текст.

**The Importance of Exhibitions and Trade Fairs in E-Commerce**

Exhibitions and trade fairs play a crucial role in the development of online commerce. These events provide a platform for businesses to showcase their products, network with industry leaders, and explore new market trends. In the digital age, virtual exhibitions and online trade fairs have become increasingly popular, offering global accessibility and cost efficiency.

One of the key benefits of such events is the opportunity for businesses to enhance brand visibility. By participating in e-commerce exhibitions, companies can attract potential customers, partners, and investors. Additionally, these events facilitate direct interaction with clients, allowing businesses to gather feedback and improve their offerings.

Another advantage is knowledge sharing. Trade fairs often feature seminars, workshops, and panel discussions where experts discuss the latest innovations, digital marketing strategies, and consumer behavior trends. This helps businesses stay competitive in the fast-evolving e-commerce landscape.

Moreover, online exhibitions eliminate geographical barriers, enabling companies to reach international audiences without the need for physical presence. This is particularly beneficial for small and medium-sized enterprises (SMEs) looking to expand globally.

In conclusion, exhibitions and trade fairs are essential for the growth of online commerce. They foster networking, innovation, and market expansion, making them invaluable for businesses aiming to succeed in the digital marketplace.

2. Выполните лексико-грамматические задания к тексту.

1. Fill in the blanks with the correct words from the text.

Exhibitions and trade fairs help businesses improve their \_\_\_\_\_ by showcasing products to potential customers. They also allow companies to \_\_\_\_\_ with industry leaders and explore new \_\_\_\_\_.

2. Choose the correct word to complete the sentences.

a) Trade fairs provide a platform for businesses to \_\_\_\_\_ (show/showing/showcase) their products.

b) Online exhibitions help companies reach \_\_\_\_\_ (local/international/limited) audiences.

c) Seminars and workshops allow businesses to learn about the latest \_\_\_\_\_ (innovations/tradition/obstacles).

3. Rewrite the sentences using the passive voice.

a) Businesses can attract potential customers at trade fairs.

→ Potential customers \_\_\_\_\_ at trade fairs.

b) Experts discuss the latest trends in e-commerce.

→ The latest trends in e-commerce \_\_\_\_\_ by experts.

4. Match the words with their definitions.

1. **Networking**

2. **Brand visibility**

3. **Market expansion**

a) The process of entering new markets to grow a business.

b) Recognition and awareness of a company's products or services.

c) Building professional relationships with others in the industry.

5. Correct the mistakes in the sentences.

a) Exhibitions helps businesses to grow.

b) Online trade fairs is cost-efficient.

6. Complete the sentences with the correct preposition (in, for, with, to, without).

a) Trade fairs are essential \_\_\_\_\_ e-commerce growth.

b) Businesses can interact \_\_\_\_\_ clients directly.

c) Virtual exhibitions allow participation \_\_\_\_\_ physical presence.

7. Transform the sentences using the given word.

a) Trade fairs help businesses expand globally. (expansion)

→ Trade fairs contribute to the \_\_\_\_\_ of businesses.

b) Companies can learn about new trends at exhibitions. (knowledge)

→ Exhibitions provide \_\_\_\_\_ about new trends.

3. Прочитайте диалог

At the Exhibition

**Alex:** (*approaching the booth*) Hi! Your display looks interesting. What does your company specialize in?

**Sarah:** Hello! Thank you for stopping by. We develop AI-powered tools for e-commerce businesses. Our software helps optimize pricing and automate customer service.

**Alex:** That sounds useful! Do you have any live demos?

**Sarah:** Absolutely! Here, let me show you how it works. (*demonstrates on a tablet*) You can see real-time price adjustments based on demand.

**Alex:** Impressive! How does it integrate with existing platforms like Shopify or Amazon?

**Sarah:** Seamlessly! We offer plugins for major marketplaces, and setup takes less than an hour. Would you like a free trial?

**Alex:** Sure! Could I also get your contact details? I'd like to discuss this with my team.

**Sarah:** Of course! Here's my business card, and this brochure has all the key features. Let's connect on LinkedIn too—I can send you a case study.

**Alex:** Perfect. Are you hosting any seminars during the exhibition?

**Sarah:** Yes, tomorrow at 2 PM! We'll cover trends in AI for online retail. I'll add you to the guest list if you're interested.

**Alex:** That'd be great. Thanks for your time!

**Sarah:** My pleasure! Enjoy the exhibition, and don't hesitate to reach out.

### Key Vocabulary:

- **Booth/stand** – exhibitor's space at a fair.
- **Live demo** – real-time product demonstration.
- **Seamless integration** – smooth compatibility with other systems.
- **Case study** – detailed analysis of a successful project.

### Useful Phrases for Exhibitions:

- "What sets your product apart?"
- "Can I see a demo?"
- "Do you offer bulk discounts?"
- "Where can I learn more?"

### Порядок выполнения работы:

1. Прочитайте текст.
2. Выполните упражнения к тексту.
3. Прочитайте диалог.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### Критерии оценки:

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## Тема 2.1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

### Практическое занятие №46

Контрольная работа.

**Цель:** Формирование умений пользоваться изученными базовыми грамматическими

явлениями; распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. Дайте определение следующим терминам.

a) Contract

b) Liability

c) Intellectual property

d) Consumer rights

e) Arbitration

1. Legal responsibility for one's actions or debts. In business, it refers to obligations (financial or legal) that a company or individual must fulfill, such as paying damages for breaches or debts.

2. A legally binding agreement between two or more parties that creates obligations to do (or not do) specific things. It requires offer, acceptance, consideration, and mutual consent.

3. Legal protections for buyers against unfair practices (e.g., fraud, defective products). Key rights include:

Right to safety

Right to information

Right to choose

Right to redress (compensation)

4. Creations of the mind protected by law, including inventions (patents), artistic works (copyrights), brand identifiers (trademarks), and trade secrets. Owners get exclusive rights to use them commercially.

5. A private, out-of-court dispute resolution method where a neutral third party (arbitrator) reviews evidence and makes a binding decision. Faster and less formal than litigation.

**2. Верно/ неверно**

a) A verbal agreement is legally binding in all cases.

b) GDPR applies only to European companies.

c) A breach of contract can lead to legal penalties.

d) Trademarks protect inventions.

e) Non-disclosure agreements (NDAs) are unnecessary in business.

**3. Соедините термины с определением:**

a) Balance Sheet

b) Double-Entry Bookkeeping

c) Depreciation

d) Accounts Payable

e) Equity

○ Money owed by a business to suppliers

○ A financial statement showing assets, liabilities, and equity

○ Decrease in value of an asset over time

○ Owner's claim after liabilities are paid

○ Recording each transaction twice (debit/credit)

#### 4. Заполните пропуски

- Wholesalers sell in \_\_\_\_\_ quantities.
- Retailers add a \_\_\_\_\_ to the cost price.

5. Напишите синонимы к bulk и к profit из предлагаемых: "wholesale," "mass", "margin," "surcharge".

#### 6. Заполните пропуски

Wholesalers often offer \_\_\_\_\_ discounts for large orders.

Retailers focus on \_\_\_\_\_ service and convenience.

The \_\_\_\_\_ chain connects producers to end consumers.

A \_\_\_\_\_ buys from wholesalers and sells to the public.

Online stores like Amazon operate in both \_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_ trade.

#### Порядок выполнения работы:

1. Выполнить контрольную работу

**Форма представления результата:** выполненные задания.

#### Критерии оценки:

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## Тема 2.2 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)

### Практическое занятие № 47

Понятие о теории маркетинга. Виды маркетинга.

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме «Понятие о теории маркетинга. Виды маркетинга»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

#### Выполнив работу, вы будете уметь:

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. Изучите слова и выражения по теме.

Marketing Theory Basics:

- Marketing theory
- Principles and strategies
- Consumer needs
- Value creation
- Customer relationships
- Marketing mix (4Ps: Product, Price, Place, Promotion)
- Exchange process
- Relationship marketing

Types of Marketing:

1. Digital Marketing
  - Online platforms
  - Social media
  - SEO (Search Engine Optimization)
  - Email marketing
2. Content Marketing
  - Valuable content
  - Customer engagement
3. Social Media Marketing
  - Brand promotion
  - Platforms (Facebook, Instagram)
4. Influencer Marketing
  - Influencers
  - Product endorsements
5. Guerrilla Marketing
  - Unconventional tactics
  - Low-cost, high-impact
6. Relationship Marketing
  - Customer loyalty
  - Personalized interactions
7. Green Marketing
  - Eco-friendly products
  - Sustainability
8. Global Marketing
  - International markets
  - Cultural adaptation

Modern Marketing Trends:

- Consumer behavior
- Market trends
- Data analysis
- Digital strategies
- Business success

2. Прочитайте, переведите текст.

Marketing theory encompasses the principles and strategies used to promote products or services, attract customers, and drive business success. At its core, marketing focuses on understanding consumer needs, creating value, and building strong customer relationships. The concept is based on the **marketing mix** (the 4Ps: Product, Price, Place, Promotion), which helps businesses develop effective strategies.

Key Aspects of Marketing Theory

1. **Consumer-Centric Approach** – Marketing revolves around identifying and satisfying customer demands.
2. **Value Creation** – Businesses must offer superior value compared to competitors.
3. **Exchange Process** – Marketing facilitates transactions between buyers and sellers.
4. **Relationship Marketing** – Emphasizes long-term customer loyalty rather than one-time sales.

#### Types of Marketing

1. **Digital Marketing** – Uses online platforms (social media, SEO, email) to reach audiences.
2. **Content Marketing** – Focuses on creating valuable content to engage customers.
3. **Social Media Marketing** – Leverages platforms like Facebook and Instagram for brand promotion.
4. **Influencer Marketing** – Collaborates with influencers to endorse products.
5. **Guerrilla Marketing** – Uses unconventional, low-cost tactics for maximum impact.
6. **Relationship Marketing** – Builds loyalty through personalized customer interactions.
7. **Green Marketing** – Promotes eco-friendly products and sustainability.
8. **Global Marketing** – Targets international markets, adapting strategies to different cultures.

Each type serves different business goals, but all rely on understanding consumer behavior and market trends. Modern marketing continues to evolve with technology, making data analysis and digital strategies essential for success

### 3. Выполните задания к тексту.

#### Task 1: Fill in the Blanks with the Correct Words

Complete the sentences using words from the box:

(*value creation, digital marketing, influencer marketing, relationship marketing, guerrilla marketing*)

1. \_\_\_\_\_ focuses on long-term customer loyalty rather than one-time sales.
2. \_\_\_\_\_ uses unconventional, low-cost tactics to attract attention.
3. \_\_\_\_\_ involves promoting products through social media personalities.
4. Businesses must focus on \_\_\_\_\_ to offer superior benefits compared to competitors.
5. SEO and social media ads are key strategies in \_\_\_\_\_.

#### Task 2: Match the Marketing Type to Its Definition

Match the terms (A) with their descriptions (B):

##### A:

1. Content Marketing
2. Green Marketing
3. Global Marketing
4. Social Media Marketing
5. Guerrilla Marketing

##### B:

- a) Promotes eco-friendly products and sustainability.
- b) Uses platforms like Instagram and Facebook for brand awareness.
- c) Focuses on creating valuable articles, videos, or blogs.
- d) Targets international audiences with culturally adapted strategies.
- e) Relies on creative, low-budget tactics for high impact.

#### Task 3: Rewrite the Sentences Using Passive Voice

Example: *Marketers use data analysis to improve strategies.* → *Data analysis is used by marketers to improve strategies.*

1. Companies apply digital marketing to reach global audiences.
2. Businesses should prioritize customer needs in their strategies.

3. Influencers promote products through social media.
4. Modern marketing relies heavily on technology.
5. The marketing mix includes four key elements.

Task 4: Choose the Correct Word Form

Select the appropriate form (noun, verb, adjective) to complete the sentences:

1. (Create / Creation / Creative) \_\_\_\_\_ of value is essential in marketing.
2. Successful (promote / promotion / promotional) \_\_\_\_\_ requires understanding the audience.
3. (Analyze / Analysis / Analytical) \_\_\_\_\_ of consumer behavior helps improve strategies.
4. (Adapt / Adaptation / Adaptive) \_\_\_\_\_ to cultural differences is key in global marketing.
5. (Engage / Engagement / Engaging) \_\_\_\_\_ content keeps customers interested.

Task 5: Correct the Mistakes

Each sentence has one mistake. Find and correct it.

1. *Marketing theory focus on consumer needs and value creation.*
2. *Guerrilla marketing use unconventional tactics to attract attention.*
3. *Influencer marketing relies in collaborations with popular personalities.*
4. *The marketing mix consist of Product, Price, Place, and Promotion.*
5. *Businesses must to adapt their strategies for global markets.*

#### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите выражения по теме.
2. Прочитайте текст.
3. Выполните задания к тексту.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

#### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## **Тема 2.2 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)**

### **Практическое занятие № 49**

Технология проведения маркетинговых исследований. Сегментация рынка. Чтение и перевод текстов профессиональной направленности

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме «Понятие о теории маркетинга. Его основные элементы»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое, просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

### Выполнив работу, вы будете уметь:

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

### Задание:

1. Прочитайте текст.

#### Marketing Research Technology: Market Segmentation

Marketing research is a vital process that helps businesses understand their target audience, competitors, and market trends. One of the key steps in this process is **market segmentation**, which divides a broad market into smaller, more manageable groups based on shared characteristics.

#### Stages of Marketing Research

1. **Defining the Problem** – Identifying the research objectives and key questions.
2. **Data Collection** – Gathering information through primary (surveys, interviews) or secondary (reports, studies) sources.
3. **Data Analysis** – Interpreting the collected data to identify patterns and insights.
4. **Reporting** – Presenting findings in a clear, actionable format.

#### Market Segmentation

Market segmentation allows businesses to tailor their strategies to specific customer needs. The main types of segmentation include:

- **Demographic** (age, gender, income)
- **Geographic** (location, climate)
- **Psychographic** (lifestyle, values)
- **Behavioral** (purchasing habits, brand loyalty)

#### Technology in Marketing Research

Modern tools like **AI, big data analytics, and CRM systems** enhance segmentation accuracy. For example, machine learning algorithms analyze customer behavior, while social media listening tools track consumer sentiment.

Effective market segmentation improves targeting, increases customer satisfaction, and boosts ROI. By leveraging advanced research technologies, businesses can stay competitive in dynamic markets.

2. Выполните задания к тексту.

1. Fill in the gaps with the correct words from the text:

Market segmentation divides a broad market into smaller groups based on shared characteristics, such as \_\_\_\_\_ (age, income), \_\_\_\_\_ (location, climate), \_\_\_\_\_ (lifestyle, values), and \_\_\_\_\_ (purchasing habits).

2. Replace the underlined words with synonyms from the text:

- Businesses **study** their target audience through marketing research.
- AI helps **improve** the precision of market analysis.
- Companies **adjust** their strategies to meet customer needs.

3. Complete the sentences with the correct form of the word in brackets:

- Modern \_\_\_\_\_ (technology) like AI transform marketing research.

- Effective segmentation \_\_\_\_\_ (increase) customer satisfaction.
  - \_\_\_\_\_ (analyze) data helps identify market trends.
4. Choose the correct option:
1. Market segmentation helps businesses **target** / **ignore** specific customer groups.
  2. Primary data **includes** / **excludes** surveys and interviews.
  3. Psychographic segmentation focuses on **location** / **lifestyle**.
5. Correct the mistakes in the sentences:
- "Marketing research **are** a vital process."
  - "Companies uses geographic segmentation for **analyzing** climate."
  - "AI and big data **improves** segmentation accuracy."

3. Обсудите в группах.

1. **Explain** the main stages of marketing research and describe how each stage contributes to understanding the market.
2. **Identify** the four types of market segmentation and provide an example of how a company might use each type in its strategy.
3. **Discuss** how modern technologies like AI and big data analytics improve the accuracy of market segmentation.
4. **Compare** primary and secondary data collection methods, listing the advantages of each approach.
5. **Analyze** why market segmentation is important for businesses and how it can lead to higher customer satisfaction and ROI.

**Порядок выполнения работы:**

1. Прочитайте текст.
2. Выполните задания к тексту.
3. Обсудите в группах.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## Тема 2.2 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)

### Практическое занятие № 50

Реклама товаров – элемент маркетинга. Чтение текстов с полным пониманием или с извлечением нужной информации

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме «Реклама товаров – элемент маркетинга»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное,

изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотрное) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. Изучите выражения и определения.

1. **Advertising** – A marketing tool used to promote products and services.
2. **Marketing** – The process of promoting and selling products or services.
3. **Brand Awareness** – How familiar consumers are with a brand.
4. **Customer Loyalty** – The tendency of customers to repeatedly choose a brand.
5. **Digital Advertising** – Online ads (social media, search engines, etc.).
6. **Print Advertising** – Ads in magazines, newspapers, etc.
7. **TV Commercials** – Advertising through television.
8. **Outdoor Advertising** – Billboards, banners, and other public ads.
9. **Target Audience** – The specific group of consumers a product is aimed at.
10. **Consumer Behavior** – How people make purchasing decisions.
11. **Unique Selling Points (USPs)** – Features that make a product stand out.
12. **Emotional Appeal** – Ads that connect with feelings (happiness, nostalgia, etc.).
13. **Storytelling** – Using narratives to engage customers.
14. **Ethical Advertising** – Honest and transparent marketing practices.
15. **Brand Reputation** – How a brand is perceived by the public.
16. **Trust & Transparency** – Open communication with consumers.

2. Прочитайте текст.

**The Role of Product Advertising in Marketing**

Advertising is a key element of marketing that helps businesses promote their products and services to potential customers. Its main goal is to attract attention, generate interest, and encourage purchases. Effective advertising not only increases sales but also builds brand awareness and customer loyalty.

There are various types of product advertising, including digital, print, television, and outdoor ads. Digital advertising, such as social media and search engine ads, is particularly popular due to its wide reach and precise targeting options. Print ads in magazines and newspapers still appeal to certain audiences, while TV commercials remain powerful for mass marketing. Outdoor advertising, like billboards and banners, enhances visibility in public spaces.

Successful advertising relies on understanding the target audience. Marketers analyze consumer behavior, preferences, and demographics to create compelling messages. Emotional appeals, humor, and storytelling are common techniques to engage viewers. Additionally, highlighting unique selling points, such as quality, price, or innovation, helps differentiate a product from competitors.

However, advertising must be ethical and truthful. Misleading claims can damage a brand's reputation and lead to legal issues. Transparency and honesty build trust with consumers, fostering long-term relationships.

In conclusion, product advertising is a vital marketing tool that drives sales and brand recognition. By using the right strategies and channels, businesses can effectively connect with their audience and achieve their marketing goals.

3. Выполните задания к тексту.

Task 1: Fill in the gaps with the correct words from the box.

(Advertising, brand awareness, digital, target audience, ethical)

1. \_\_\_\_\_ helps companies promote their products to potential buyers.
2. Social media ads are a popular form of \_\_\_\_\_ marketing.
3. Successful ads focus on the needs of the \_\_\_\_\_.
4. Building \_\_\_\_\_ ensures customers recognize a company's products.
5. \_\_\_\_\_ advertising avoids misleading claims.

Task 2: Choose the correct word to complete the sentences.

1. Companies use advertising to increase sales / salesmen.
2. Emotional appeal / appearance helps connect with customers' feelings.
3. Print ads appear in magazines and televisions / newspapers.
4. A unique selling point makes a product stand out / stand up.
5. Trust and transparency / transportation are important in ethical advertising.

Task 3: Rewrite the sentences using the passive voice.

1. Businesses use digital ads to reach customers.  
→ Digital ads \_\_\_\_\_ to reach customers.
2. Marketers analyze consumer behavior.  
→ Consumer behavior \_\_\_\_\_ by marketers.
3. Companies create emotional advertisements.  
→ Emotional advertisements \_\_\_\_\_ by companies.

Task 4: Match the terms with their definitions.

1. **Brand loyalty**
2. **Outdoor advertising**
3. **Storytelling**
4. **USP**
5. **Consumer behavior**

- A. A feature that makes a product different from competitors.
- B. How customers decide what to buy.
- C. Using narratives in ads to engage people.
- D. When customers repeatedly buy from the same brand.
- E. Ads like billboards and banners in public spaces.

Task 5: Correct the mistakes in the sentences.

1. Advertising help businesses promote their products.
2. Digital ads is very popular today.
3. A good commercial must attracts attention.
4. Ethical advertising mean being honest.
5. Companies should understanding their customers.

4. Выполните тест.

1. What is the main purpose of advertising?

- A) To reduce production costs
- B) To promote products and attract customers
- C) To hire more employees
- D) To close businesses

2. Which type of advertising includes social media and search engine ads?

- A) Print advertising
- B) Outdoor advertising
- C) Digital advertising
- D) Radio advertising

3. What does "brand awareness" mean?

- A) How much a product costs
- B) How well customers recognize a brand
- C) The number of employees in a company
- D) The legal rules of advertising

4. Why is understanding the target audience important in advertising?

- A) To increase taxes
- B) To create irrelevant ads
- C) To tailor messages to the right consumers
- D) To ignore customer preferences

5. Which advertising technique uses stories to engage customers?

- A) Emotional appeal
- B) Storytelling
- C) Price reduction
- D) Hidden messages

6. What is a "Unique Selling Point" (USP)?

- A) A feature that makes a product stand out
- B) A company's legal document
- C) A type of discount
- D) A customer complaint

7. Why should advertising be ethical?

- A) To deceive customers
- B) To build trust and avoid legal issues
- C) To reduce product quality
- D) To make ads boring

8. Which of these is an example of outdoor advertising?

- A) A TV commercial
- B) A magazine ad
- C) A billboard
- D) A podcast

9. What does "consumer behavior" refer to?

- A) How businesses produce goods
- B) How customers make buying decisions
- C) How ads are designed
- D) How governments regulate markets

10. How does emotional appeal work in advertising?

- A) By using complex technical terms
- B) By connecting with customers' feelings
- C) By listing product ingredients
- D) By avoiding any visuals

**Порядок выполнения работы:**

1. Изучите выражения и определения.
2. Прочитайте текст.
3. Выполните задания к тексту.
4. Выполните тест.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## Тема 2.2 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)

### Практическое занятие № 51

Онлайн продажи и покупки. Введение лексических единиц. Работа с тематическим текстом.

**Цель:** Формирование лексических навыков и умений по теме «Онлайн продажи и покупки»; формирование умений читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- вести беседу в ситуациях профессионального общения;
- участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. Изучите выражения по теме.
1. Покупки онлайн (Online Shopping)
  - **I'd like to order this product.** – Я хочу заказать этот товар.
  - **How can I track my order?** – Как я могу отследить свой заказ?
  - **Is there free shipping?** – Есть ли бесплатная доставка?
  - **What's the estimated delivery time?** – Каков срок доставки?
  - **Do you offer international shipping?** – Вы осуществляете международную доставку?
  - **Can I return the item if it doesn't fit?** – Могу ли я вернуть товар, если он не подойдет?

- **I'd like to apply a discount code.** – Я хочу применить промокод.
  - **The item is out of stock.** – Товара нет в наличии.
  - **Do you accept PayPal?** – Вы принимаете PayPal?
  - **I've received a damaged product.** – Я получил поврежденный товар.
2. Онлайн-продажи (Online Selling)
- **We offer fast and secure checkout.** – Мы предлагаем быструю и безопасную оплату.
  - **Your order has been shipped.** – Ваш заказ отправлен.
  - **Please leave a review after receiving your purchase.** – Пожалуйста, оставьте отзыв после получения товара.
  - **All sales are final.** – Все продажи окончательны (без возврата).
  - **The product comes with a warranty.** – Товар поставляется с гарантией.
  - **Sign up for our newsletter to get exclusive discounts.** – Подпишитесь на рассылку, чтобы получать эксклюзивные скидки.
  - **Bulk orders receive special discounts.** – Оптовые заказы получают специальные скидки.
  - **This item is currently on sale.** – Этот товар сейчас по скидке.
  - **Free returns within 30 days.** – Бесплатный возврат в течение 30 дней.
  - **Your payment was declined. Please try another method.** – Ваш платеж не прошел. Пожалуйста, попробуйте другой способ.
3. Общие фразы (General Phrases)
- **Add to cart** – Добавить в корзину
  - **Proceed to checkout** – Перейти к оплате
  - **Customer reviews** – Отзывы покупателей
  - **Secure payment** – Безопасная оплата
  - **Estimated delivery** – Примерный срок доставки
  - **Refund policy** – Политика возврата
  - **Order confirmation** – Подтверждение заказа
  - **Track your package** – Отследить посылку
2. Прочитайте текст.

#### Online Shopping: Convenience and Challenges

Online shopping has become an essential part of modern life, offering convenience, variety, and competitive prices. With just a few clicks, customers can browse thousands of products, compare prices, and have their purchases delivered to their doorstep. However, while online shopping has many advantages, it also comes with certain challenges.

One of the biggest benefits of online shopping is **saving time**. Instead of visiting multiple stores, shoppers can quickly find what they need on e-commerce platforms like Amazon, eBay, or AliExpress. Additionally, online stores often provide **customer reviews**, helping buyers make informed decisions. Discounts, promo codes, and flash sales make shopping even more attractive, allowing people to buy high-quality products at lower prices.

Another advantage is **accessibility**. People living in remote areas or those with limited mobility can easily order groceries, clothes, electronics, and more without leaving home. Many online retailers also offer **fast shipping**, with some providing same-day or next-day delivery.

However, online shopping has its drawbacks. One major issue is **the risk of scams and counterfeit products**. Some dishonest sellers offer fake items or fail to deliver orders. To avoid fraud, buyers should check seller ratings and read reviews carefully. Another problem is **delivery delays**, especially during peak seasons like Black Friday or Christmas. Additionally, customers cannot physically examine products before purchasing, which sometimes leads to dissatisfaction with size, color, or quality.

Despite these challenges, online shopping continues to grow in popularity. To have a smooth experience, shoppers should use secure payment methods, verify seller credibility, and understand return policies. With proper precautions, online shopping remains a fast, easy, and efficient way to buy almost anything.

3. Выполните задания к тексту.

1. Fill in the gaps with the correct words from the text:

- a) Online shopping allows customers to compare \_\_\_\_\_ and find the best deals.
- b) Many platforms offer \_\_\_\_\_ codes to attract more buyers.
- c) People in remote areas benefit from the \_\_\_\_\_ of online stores.
- d) To avoid scams, shoppers should check seller \_\_\_\_\_ before buying.
- e) During holidays, \_\_\_\_\_ delays can be frustrating for customers.

**Words to choose from:** discounts, prices, ratings, delivery, accessibility

2. Rewrite the sentences using synonyms from the text (keep the same meaning):

- a) Online shops often have special offers. → Online stores frequently provide \_\_\_\_\_.
- b) Fake products are a big problem. → \_\_\_\_\_ items can trick buyers.
- c) Customers should read feedback from others. → Shoppers must check \_\_\_\_\_ before purchasing.
- d) Fast delivery makes online shopping popular. → \_\_\_\_\_ shipping attracts more buyers.
- e) Some sellers don't send orders. → A few sellers fail to \_\_\_\_\_ the products.

3. Correct the mistakes in the sentences (grammar/word choice):

- a) "Online shopping are very convenient."
- b) "You shoulds read reviews before buying."
- c) "Scammers sometimes sell fake products."
- d) "Delivery slow during holidays."
- e) "People living in cities has more options."

4. Answer the questions in full sentences (using the text):

- a) Why do people prefer online shopping over physical stores?
- b) How can buyers avoid counterfeit products?
- c) What problems might customers face during holiday seasons?
- d) Name two advantages of online shopping for people with limited mobility.
- e) What should shoppers check before making a purchase?

5. Complete the sentences with your own ideas (but use vocabulary from the text):

- a) "I always compare \_\_\_\_\_ before buying electronics online because..."
- b) "If a seller has bad \_\_\_\_\_, I..."
- c) "During sales, I look for \_\_\_\_\_ to save money."
- d) "Fast \_\_\_\_\_ is important to me because..."
- e) "Counterfeit products are dangerous because..."

### **Порядок выполнения работы:**

- 1. Изучите выражения и определения.
- 2. Прочитайте текст.
- 3. Выполните задания к тексту.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

### **Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий, выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий)

выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки

## Тема 2.2 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)

### Практическое занятие № 52

#### Контрольная работа

**Цель:** Формирование умений пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями; распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- пользоваться изученными базовыми грамматическими явлениями;
- читать аутентичные тексты профессиональной направленности, используя основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое/ просмотровое) в зависимости от поставленной коммуникативной задачи.

**Материальное обеспечение:** не требуется.

**Задание:**

1. Прочитайте текст, дополните его соответствующими выражениями и словами по смыслу:

right time , goods, activity, , mutual benefit, customers, marketing

Marketing is business \_\_\_\_\_that directs the flow of \_\_\_\_\_and services from producer to consumer or user. Simply to produce a product is not enough: the product must be transported, stored, priced, advertised, and sold before it satisfies human needs and wants. Marketing activities range from the initial conception and design of the product to its ultimate sale and account for about half the cost of the product. \_\_\_\_\_is the process of offering the right product, at the \_\_\_\_\_, in the right place, attracting attention to it and thereby bringing a \_\_\_\_\_to customer and vendor. Vendors benefit by making profit. \_\_\_\_\_ benefit by having what they want, when and where they want it.

2. Решение ситуационной задачи:

У вас в магазине проходит очередная кампания по увеличению продаж молочной продукции. Продумайте рекламную акцию, чтобы продать как можно больше молочных товаров одной фирмы. Опишите, какие мероприятия будут проходить в вашем магазине, указывая наименования товаров.

**Порядок выполнения работы:**

1. Выполните контрольную работу.

**Форма представления результата:** выполненные задания.

**Критерии оценки:**

**Оценка «отлично»** выставляется за безошибочную работу, а также при наличии в ней 1 негрубой ошибки.

**Оценка «хорошо»** выставляется при наличии в практической работе 1-2 заданий,

выполненных с незначительными ошибками.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется за практическую работу, в которой допущены содержательные ошибки (большинство предусмотренных работой заданий выполнено, 30% из них содержат ошибки).

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется за практическую работу, которая содержит грубые ошибки