

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Богатырёв Дмитрий Кириллович

Должность: Ректор

Дата подписания: 18.02.2022 16:27:13

Уникальный программный ключ:

dda1af705f677e4f7a7c746a8996df8689a02552b14308e96a77138a83af1409

**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

«РУССКАЯ ХРИСТИАНСКАЯ ГУМАНИТАРНАЯ АКАДЕМИЯ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Часть, формируемая участниками образовательных отношений

«Тестирование в иноязычном образовании»

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРА
ПО НАПРАВЛЕНИЮ**

45.03.01 Филология

Квалификация: Бакалавр

Форма обучения - заочная

Срок освоения ОПОП - 4 года 9 месяцев

Кафедра зарубежной филологии и лингводидактики

Утверждено на заседании УМС
Протокол № 01/06/2021 от **18.06.2021 г.**

Санкт-Петербург

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

- 1.1. Цель и задачи освоения дисциплины
- 1.2. Место дисциплины в структуре ОПОП
- 1.3. Роль дисциплины в формировании компетенций выпускника
- 1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
- 1.5. Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания

II. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

III. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

- 3.1. Содержание дисциплины, структурированное по темам и виды контактной работы с обучающимися
- 3.2. Самостоятельная работа студента

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

- 4.1. Основная литература
- 4.2. Дополнительная литература
- 4.3. Программное обеспечение: общесистемное и прикладное программное обеспечение
- 4.4. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы
- 4.5. Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

V. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

VI. СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ УСЛОВИЯ ИНВАЛИДАМ И ЛИЦАМ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Приложение 1. ПРИМЕРНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

Приложение 2. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

I.1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель изучения дисциплины - ознакомить студентов с основными положениями современной теории перевода и способствовать формированию в этой связи ряда переводческих навыков и умений, что в совокупности должно заложить основы для формирования у них переводческой компетенции..

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих задач:

- формирование системы знаний о переводе, его видах, прагматических и нормативных аспектах, особенностях перевода материалов различных жанров, типичных трудностях и стандартных способах их преодоления, а также о методах и критериях оценки качества перевода;
- формирование ряда переводческих навыков и умений путем применения полученных знаний на практике в ходе выполнения тренировочных упражнений.

I.2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Тестирование в иноязычном образовании» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, дисциплиной по выбору Блока 1, в соответствии с ФГОС ВО и предназначена для студентов, обучающихся по направлению 45.03.01 Филология, профиль «Зарубежная филология». Изучается в 6,7,8,9,10 семестре, форма контроля – зачет, экзамен.

Для изучения дисциплины необходимы знания, умения и компетенции, полученные обучающимися в организации общего образования и в результате изучения введения в профильную подготовку основ филологии.

Освоение дисциплины «Тестирование в иноязычном образовании» является необходимой основой для последующего изучения дисциплин профессионального цикла.

I.3. Роль дисциплины в формировании компетенций выпускника

ПК-4.

Дисциплина является составляющей в процессе формирования у студента компетенции

I.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения ОПОП обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Код компетенции	Содержание компетенции
ПК-4	Способен к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия, анализу текстов разных стилей на иностранном языке, языковых единиц и переводческих трансформаций

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине:

<i>Наименование категории (группы) общепрофессиональных компетенций</i>	<i>Код и наименование общепрофессиональной компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения общепрофессиональной компетенции¹</i>
Межъязыковая коммуникация	ПК-4 Способен к коммуникации устной и письменной форм на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия, анализу текстов разных стилей на иностранном языке, языковых единиц и переводческих трансформаций	<p>1.1_Б.ПК-4 Владеет русским и иностранным языком в объеме, достаточном для решения задач межличностного, межкультурного и профессионального взаимодействия.</p> <p>2.1_Б.ПК-4 Владеет навыками фонетического, фонологического, лексического, морфологического, синтаксического и стилистического анализа различных языковых единиц.</p> <p>3.1_Б.ПК-4 Способен применять основные положения и концепции в области языка, литературы и культуры при анализе текстов разной прагматической направленности</p> <p>4.1_Б.ПК-4 Способен осуществлять перевод и (или) интерпретацию текстов с русского на иностранный /с иностранного на русский язык, текстов различной жанровой принадлежности и прагматической направленности</p>

1.5. Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания

Код и содержание компетенций	Этап освоения компетенции*	Основные признаки сформированности компетенции (дескрипторное описание уровня)			
		Признаки оценки несформированности компетенции	Признаки оценки сформированности компетенции		
			минимальный	средний	максимальный
<p>ПК-4</p> <p>Способен к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия, анализу текстов разных стилей на иностранном языке, языковых единиц и переводческих трансформаций</p> <p>1.1_Б.ПК-4. 2.1_Б.ПК-4</p>	2	<p>Не знает основные лексические единицы и особенности их использования, основные различия письменной и устной речи; алгоритм обработки текстовой информации.</p>	<p>Знает минимум лексических единиц общего и терминологического характера; базовую нормативную грамматику в активном владении и основные грамматические конструкции для пассивного восприятия.</p>	<p>Способен продемонстрировать знание лексических единиц общего и терминологического характера и особенностей их использования, основные различия письменной и устной речи; алгоритм обработки текстовой информации.</p>	<p>Знает лексические единицы общего и терминологического характера в нужном объеме и особенности их использования, основные различия письменной и устной речи; основные факты алгоритм обработки текстовой информации.</p>
		<p>Не может использовать иностранный язык в межличностном и межкультурном общении и учебной ситуации, воспринимать общее содержание текстов заданного уровня сложности общего и профессионально-ориентированного</p>	<p>Может использовать иностранный язык в межличностном и межкультурном общении, воспринимать общее содержание текстов заданного уровня сложности общего и профессионально-ориентированного характера</p>	<p>Использует иностранный язык в межличностном и межкультурном общении, воспринимает общее содержание текстов заданного уровня сложности общего и профессионально-ориентированного характера с минимальными ошибками.</p>	<p>Свободно использует иностранный язык в межличностном и межкультурном общении, воспринимает общее содержание текстов заданного уровня сложности общего и профессионально-ориентированного характера.</p>

		характера.	со значительным количеством ошибок.		
		Не способен применить знания основных положения и концепции области языка, литературы и культуры при работе с текстами разных видов. Не способен самостоятельно делать выводы общего и частного характера в процессе анализа текстов.	Применяет знания основных положения и концепции области языка, литературы и культуры при работе с текстами разных видов. Не способен самостоятельно делать выводы общего и частного характера в процессе анализа текстов.	Уверенно применяет знания основных положения и концепции области языка, литературы и культуры при работе с текстами разных видов. Способен самостоятельно делать выводы общего и частного характера в процессе анализа текстов.	Свободно применяет знания основных положения и концепции области языка, литературы и культуры при работе с текстами разных видов. Способен самостоятельно делать выводы общего и частного характера в процессе анализа текстов.
		Не владеет навыками работы с	Владеет навыками работы с	Уверенно владеет навыками работы	Свободно владеет навыками работы с

		текстами повышенной сложности. При переводе и интерпретации различных типов текстов не учитывает жанровую, прагматическую, стилистическую особенности текста.	текстами повышенной сложности. При переводе и интерпретации различных типов текстов не учитывает жанровую, прагматическую, стилистическую особенности текста	с текстами повышенной сложности. При переводе и интерпретации различных типов текстов учитывает жанровую, прагматическую, стилистическую особенности текста.	текстами повышенной сложности. При переводе и интерпретации различных типов текстов учитывает жанровую, прагматическую, стилистическую особенности текста в полной мере
ПК-4 Способен к коммуникации в устной и письменной формах	3	Не знает основные лексические единицы и особенности их использования,	Знает минимум лексических единиц общего и терминологического характера; базовую	Способен продемонстрировать знание лексических единиц общего и терминологического	Знает лексические единицы общего и терминологического характера в нужном объеме и

<p>на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия, анализу текстов разных стилей на иностранном языке, языковых единиц и переводческих трансформаций</p> <p>1.1_Б.ПК-4. 2.1_Б.ПК-4</p>	<p>основные различия письменной и устной речи; алгоритм обработки текстовой информации.</p>	<p>нормативную грамматику в активном владении и основные грамматические конструкции для пассивного восприятия.</p>	<p>характера и особенностей их использования, основные различия письменной и устной речи; алгоритм обработки текстовой информации.</p>	<p>особенности их использования, основные различия письменной и устной речи; основные факты алгоритм обработки текстовой информации.</p>
	<p>Не может использовать иностранный язык в межличностном и межкультурном общении и учебной ситуации, воспринимать общее содержание текстов заданного уровня сложности общего и профессионально-ориентированного характера.</p>	<p>Может использовать иностранный язык в межличностном и межкультурном общении, воспринимать общее содержание текстов заданного уровня сложности общего и профессионально-ориентированного характера со значительным количеством ошибок.</p>	<p>Использует иностранный язык в межличностном и межкультурном общении, воспринимает общее содержание текстов заданного уровня сложности общего и профессионально-ориентированного характера с минимальными ошибками.</p>	<p>Свободно использует иностранный язык в межличностном и межкультурном общении, воспринимает общее содержание текстов заданного уровня сложности общего и профессионально-ориентированного характера.</p>
	<p>Не способен применить знания основных положения и концепции области языка, литературы и культуры при работе с текстами разных видов. Не способен самостоятельно делать выводы общего и частного характера в</p>	<p>Применяет знания основных положения и концепции области языка, литературы и культуры при работе с текстами разных видов. Не способен самостоятельно делать выводы общего и частного характера в процессе анализа</p>	<p>Уверенно применяет знания основных положения и концепции области языка, литературы и культуры при работе с текстами разных видов. Способен самостоятельно делать выводы общего и частного характера в процессе анализа текстов.</p>	<p>Свободно применяет знания основных положения и концепции области языка, литературы и культуры при работе с текстами разных видов. Способен самостоятельно делать выводы общего и частного характера в процессе анализа текстов.</p>

	процессе анализа текстов.	текстов.		
	Не владеет навыками работы с текстами повышенной сложности. При переводе и интерпретации различных типов текстов не учитывает жанровую, прагматическую, стилистическую особенности текста.	Владеет навыками работы с текстами повышенной сложности. При переводе и интерпретации различных типов текстов не учитывает жанровую, прагматическую, стилистическую особенности текста	Уверенно владеет навыками работы с текстами повышенной сложности. При переводе и интерпретации различных типов текстов учитывает жанровую, прагматическую, стилистическую особенности текста.	Свободно владеет навыками работы с текстами повышенной сложности. При переводе и интерпретации различных типов текстов учитывает жанровую, прагматическую, стилистическую особенности текста в полной мере

* - Формирование компетенций проходит в 3 этапа: 1-2 курс -1-й этап; 3 курс -2-й этап; 4 курс (4-5 курс -при очно-заочной и заочной формам обучения) -3-й этап -при освоении ОПОП бакалавриата

II. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 9 зачетные единицы, 324 часа

Вид учебной работы	Занятия лекционных типа	Занятия семинарского типа	Вебинары	Консультации	Аттестация	Самостоятельная работа
Контактная работа в период теоретического обучения	-	8(6) 8(7) 8(8) 8(9) 4(10)	-		-	50,4(6) 50,4(7) 50,4 (8) 50,4 (9) 65,4(10)
Промежуточная аттестация	-	-	-	-	Зачет с оценкой – 0,2 (7,8,9) Экзамен - 0,3(10)	Контроль 11,4 Контроль 8,7
Итого	-	36	-		0,9	187.1

III. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ И ФОРМ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

3.1. Краткое содержание дисциплины с указанием тем.

№ темы	Название темы с кратким содержанием	Контактная работа с обучающимися				
		Занятия лекционного типа	Занятия практического типа	Вебинары	Формы текущего контроля	Формируемые компетенции
1.	Формат международного экзамена	-	8	-	Опрос задания	ПК-4 1.1_Б.ПК-4. 2.1_Б.ПК-4
2.	Говорение	-	7	-	Опрос задания	ПК-4 1.1_Б.ПК-4.

					ия	2.1_Б.ПК-4
3.	Письмо	-	7	-	Опрос задания	ПК-4 1.1_Б.ПК-4. 2.1_Б.ПК-4
4.	Чтение	-	7	-	Опрос задания	ПК-4 1.1_Б.ПК-4. 2.1_Б.ПК-4
5.	Аудирование	-	7	-	Опрос задания	ПК-4 1.1_Б.ПК-4. 2.1_Б.ПК-4
Итого:			36	-		

Содержание курса

Тема 1. Формат международного экзамена

Знакомство с форматом и требованиями международного экзамена IELTS

Знакомство с алгоритмом работы части говорение, письмо, чтение и аудирование

Тема 2. Говорение

Ознакомление с форматом работы с заданиями части говорения в рамках международного экзамена IELTS.

Тренировочное выполнение заданий. Речевые клише.

Тема 3. Письмо

Алгоритм написания письма и эссе в заданиях части письма в рамках международного экзамена IELTS.

Тренировочное выполнение заданий

Формат эссе. Клише. Нестандартные глаголы Образцы официального и неофициального стилей письма

Тема 4. Чтение

Изучение формата работы с текстами в заданиях части чтения в рамках международного экзамена IELTS

Тренировочное выполнение заданий. Принципы работы с текстом: структура.

Тема 5. Аудирование

Прослушивание текстов в заданиях части аудирования по типу IELTS и выполнение заданий к ним. Принципы конспектирования и усвоения прослушанной информации.

3.2. Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине.

3.2.1. Распределение часов, отведенных на самостоятельную работу обучающегося.

	Все	
--	-----	--

Самостоятельная работа	го час ов По учебно му плану	Объем по семестрам				
		6	7	8	9	10
Проработка лекций, подготовка к практическим занятиям, выполнение эскизов.	167	50,4	50,4	50,4	50,4	65,4
Подготовка к контролю	20.1	-	3.8	3.8	3.8	8,7
Всего	187.1	50,4	54,2	54.2	54.2	74,1

3.2.2. Методические указания по организации самостоятельной работы обучающегося

Самостоятельная работа обучающегося по усвоению учебного материала может выполняться в читальном зале библиотеки, дома. Обучающийся подбирает научную и специальную монографическую и периодическую литературу в соответствии с рекомендациями преподавателя или самостоятельно. В процессе самостоятельной работы обучающийся использует технические средства, обеспечивающие доступ к информации (компьютерных баз данных, электронной библиотеке и т.п.). В случае необходимости обучающийся может получить помощь и консультацию преподавателя. На практических занятиях студент должен представить преподавателю отчет о самостоятельно проведенном поиске информации по поставленной задаче в форме презентации на заданную тему. В презентации на слайды необходимо вынести основные идеи изученного материала по теме исследования. В конце защиты презентации студент должен быть готов к вопросам преподавателя и сокурсников. Контроль самостоятельной работы студентов осуществляется с помощью текущего контроля успеваемости студентов.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Основная литература

1. Миловидов, В. А. Введение в IELTS: (Международная Система Тестирования Знаний Английского Языка) : учебное пособие / В. А. Миловидов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 333 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428593> (дата обращения: 28.12.2021).

– ISBN 978-5-4475-5280-0. – DOI 10.23681/428593. – Текст : электронный.

4.2. Дополнительная литература

1. Колодкина Л. С., Маханькова Н. В., Широглазова Н. С., Широких Е. А. Тестирование в иноязычном образовании: шаги к успеху: учебное пособие / под ред. Н. М. Костиной – Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет», 2013. – 170 с. – URL: <http://elibrary.udsu.ru/xmlui/bitstream/handle/123456789/10473/2013100.pdf?sequence=1> (дата обращения: 28.12.2021). – Текст : электронный.

4.3. Программное обеспечение: общесистемное и прикладное программное обеспечение

Номер	наименование ПО	Реквизиты подтверждающего документа	Комментарий
1	Операционная	Номер лицензии 64690501	

	система Microsoft Windows Pro версии 7/8		
2	Программный пакет Microsoft Office 2007	Номер лицензии 43509311	
3	ABBY FineReader 14	Код позиции af14-251w01-102	
4	LibreOffice	Mozilla Public License v2.0.	
5	GIMP (графический редактор)	Creative Commons Attribution- ShareAlike4.0 International License.	
6	Blender (графика 3D)	GNU General Public License (GPL)	
7	Inkscape (векторная графика)	GNU General Public License (GPL)	
8	ESET NOD32 Antivirus Business Edition	Публичный ключ лицензии: 3AF-4JD-N6K	100 шт. Свободное распространение, сайт http://docs.moodle.org/ ru/
9	Модульная объектно- ориентированная динамическая учебная среда "LMS Moodle"	GNU General Public License (GPL)	
10	Архиватор 7-Zip	GNU Lesser General Public License (LGPL)	Свободное распр,сайт https://www.7-zip.org/
11	Справочно-правовая система «Консультант Плюс»	Договор №-18-00050550 от 1.05.2018	1 лицензия, web доступ

4.4. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы, Информационные справочные системы Федеральный портал «Российское образование» <https://edu.ru/>.

Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru/>

4.5. Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

Электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС) <http://rhga.pro/>

V. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенные оборудованием и	Помещения обеспечены доступом к информационно-телекоммуникационной сети Интернет, в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ "РХГА" и к электронным

техническими средствами обучения.	библиотечным системам, оборудованы специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, специализированная учебная мебель для обучающихся, доска ученическая) а также техническими средствами обучения (компьютер или ноутбук, переносной или стационарный мультимедийный комплекс, стационарный или переносной экран на стойке для мультимедийного проектора).
Помещение для самостоятельной работы	Помещение обеспечено доступом к информационно-телекоммуникационной сети Интернет, в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ "РХГА" и к электронным библиотечным системам, оборудованы специализированной мебелью и компьютерной техникой.
Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	Помещение оснащенное специализированной мебелью (стеллажи, стол, стул).

VI. СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ УСЛОВИЯ ИНВАЛИДАМ И ЛИЦАМ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Указанные ниже условия инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья применяются при наличии указанных лиц в группе обучающихся в зависимости от нозологии заболеваний или нарушений в работе отдельных органов.

Обучение студентов с нарушением слуха

Обучение студентов с нарушением слуха выстраивается через реализацию следующих педагогических принципов:

- наглядности,
- индивидуализации,
- коммуникативности на основе использования информационных технологий, разработанного учебно-дидактического комплекса, включающего пакет специальных учебно-методических презентаций
- использования учебных пособий, адаптированных для восприятия студентами с нарушением слуха.

К числу проблем, характерных для лиц с нарушением слуха, можно отнести:

- замедленное и ограниченное восприятие;
- недостатки речевого развития;
- недостатки развития мыслительной деятельности;
- пробелы в знаниях; недостатки в развитии личности (неуверенность в себе и неоправданная зависимость от окружающих, низкая коммуникабельность, эгоизм, пессимизм, заниженная или завышенная самооценка, неумение управлять собственным поведением);
- некоторое отставание в формировании умения анализировать и синтезировать воспринимаемый материал, оперировать образами, сопоставлять вновь изученное с изученным ранее; хуже, чем у слышащих сверстников, развит анализ и синтез объектов. Это выражается в том, что глухие и слабослышащие меньше выделяют в объекте детали, часто опускают малозаметные, но существенные признаки.

При организации образовательного процесса со слабослышащей аудиторией необходима особая фиксация на артикуляции выступающего - следует говорить громче и четче, подбирая подходящий уровень.

Специфика зрительного восприятия слабослышащих влияет на эффективность их образной памяти - в окружающих предметах и явлениях они часто выделяют несущественные признаки. Процесс запоминания у студентов с нарушенным слухом во многом опосредуется деятельностью по анализу воспринимаемых объектов, по соотнесению нового материала с усвоенным ранее.

Некоторые основные понятия изучаемого материала студентам необходимо объяснять дополнительно. На занятиях требуется уделять повышенное внимание специальным профессиональным терминам, а также использованию профессиональной лексики. Для лучшего усвоения специальной терминологии необходимо каждый раз писать на доске используемые термины и контролировать их усвоение.

Внимание в большей степени зависит от изобразительных качеств воспринимаемого материала: чем они выразительнее, тем легче слабослышащим студентам выделить информативные признаки предмета или явления.

В процессе обучения рекомендуется использовать разнообразный наглядный материал. Сложные для понимания темы должны быть снабжены как можно большим количеством наглядного материала. Особую роль в обучении лиц с нарушенным слухом, играют видеоматериалы. По возможности, предъявляемая видеoinформация может сопровождаться текстовой бегущей строкой или сурдологическим переводом.

Видеоматериалы помогают в изучении процессов и явлений, поддающихся видеофиксации, анимация может быть использована для изображения различных динамических моделей, не поддающихся видеозаписи.

Обучение студентов с нарушением зрения.

Специфика обучения слепых и слабовидящих студентов заключается в следующем:

- дозирование учебных нагрузок;
- применение специальных форм и методов обучения, оригинальных учебников и наглядных пособий, а также оптических и тифлопедагогических устройств, расширяющих познавательные возможности студентов;
- специальное оформление учебных кабинетов;
- организация лечебно-восстановительной работы;
- усиление работы по социально-трудовой адаптации.

Во время проведения занятий следует чаще переключать обучающихся с одного вида деятельности на другой.

Во время проведения занятия педагоги должны учитывать допустимую продолжительность непрерывной зрительной нагрузки для слабовидящих студентов. К дозированию зрительной работы надо подходить строго индивидуально.

Искусственная освещенность помещений, в которых занимаются студенты с пониженным зрением, должна составлять от 500 до 1000 лк, поэтому рекомендуется использовать дополнительные настольные светильники. Свет должен падать с левой стороны или прямо. Ключевым средством социальной и профессиональной реабилитации людей с нарушениями зрения, способствующим их успешной интеграции в социум, являются информационно-коммуникационные технологии.

Ограниченность информации у слабовидящих обуславливает схематизм зрительного образа, его скудность, фрагментарность или неточность.

При слабовидении страдает скорость зрительного восприятия; нарушение бинокулярного зрения (полноценного видения двумя глазами) у слабовидящих может

приводить к так называемой пространственной слепоте (нарушению восприятия перспективы и глубины пространства), что важно при черчении и чтении чертежей.

При зрительной работе у слабовидящих быстро наступает утомление, что снижает их работоспособность. Поэтому необходимо проводить небольшие перерывы.

Слабовидящим могут быть противопоказаны многие обычные действия, например, наклоны, резкие прыжки, поднятие тяжестей, так как они могут способствовать ухудшению зрения. Для усвоения информации слабовидящим требуется большее количество повторений и тренировок.

При проведении занятий в условиях повышенного уровня шума, вибрации, длительных звуковых воздействий, может развиваться чувство усталости слухового анализатора и дезориентации в пространстве.

При лекционной форме занятий слабовидящим следует разрешить использовать звукозаписывающие устройства и компьютеры, как способ конспектирования, во время занятий.

Информацию необходимо представлять исходя из специфики слабовидящего студента: **крупный шрифт** (16–18 размер), дисковый накопитель (чтобы прочитать с помощью компьютера со звуковой программой), аудиофайлы. Всё записанное на доске должно быть озвучено.

Необходимо комментировать свои жесты и надписи на доске и передавать словами то, что часто выражается мимикой и жестами. При чтении вслух необходимо сначала предупредить об этом. Не следует заменять чтение пересказом.

При работе на компьютере следует использовать принцип максимального снижения зрительных нагрузок, дозирование и чередование зрительных нагрузок с другими видами деятельности, использование специальных программных средств для увеличения изображения на экране или для озвучивания информации; — принцип работы с помощью клавиатуры, а не с помощью мыши, в том числе с использованием «горячих» клавиш и освоение слепого десятипальцевого метода печати на клавиатуре.

Обучение студентов с нарушением опорно-двигательного аппарата (ОДА).

Студенты с нарушениями ОДА представляют собой многочисленную группу лиц, имеющих различные двигательные патологии, которые часто сочетаются с нарушениями в познавательном, речевом, эмоционально-личностном развитии. Обучение студентов с нарушениями ОДА должно осуществляться на фоне лечебно-восстановительной работы, которая должна вестись в следующих направлениях: посильная медицинская коррекция двигательного дефекта; терапия нервно-психических отклонений.

Специфика поражений ОДА может замедленно формировать такие операции, как сравнение, выделение существенных и несущественных признаков, установление причинно-следственной зависимости, неточность употребляемых понятий.

При тяжелом поражении нижних конечностей руки присутствуют трудности при овладении определенными предметно-практическими действиями.

Поражения ОДА часто связаны с нарушениями зрения, слуха, чувствительности, пространственной ориентации. Это проявляется замедленном формировании понятий, определяющих положение предметов и частей собственного тела в пространстве, неспособности узнавать и воспроизводить фигуры, складывать из частей целое. В письме выявляются ошибки в графическом изображении букв и цифр (асимметрия, зеркальность), начало письма и чтения с середины страницы.

Нарушения ОДА проявляются в расстройстве внимания и памяти, рассредоточенности, сужении объема внимания, преобладании слуховой памяти над зрительной. Эмоциональные нарушения проявляются в виде повышенной возбудимости, проявлении страхов, склонности к колебаниям настроения.

Продолжительность занятия не должна превышать 1,5 часа (в день 3 часа), после чего рекомендуется 10—15-минутный перерыв. Для организации учебного процесса необходимо определить учебное место в аудитории, следует разрешить студенту самому подбирать

комфортную позу для выполнения письменных и устных работ (сидя, стоя, облокотившись и т.д.).

При проведении занятий следует учитывать объём и формы выполнения устных и письменных работ, темп работы аудитории и по возможности менять формы проведения занятий. С целью получения лицами с поражением опорно-двигательного аппарата информации в полном объеме звуковые сообщения нужно дублировать зрительными, использовать наглядный материал, обучающие видеоматериалы.

При работе со студентами с нарушением ОДА необходимо использовать методы, активизирующие познавательную деятельность учащихся, развивающие устную и письменную речь и формирующие необходимые учебные навыки.

Физический недостаток существенно влияет на социальную позицию студента, на его отношение к окружающему миру, следствием чего является искажение ведущей деятельности и общения с окружающими. У таких студентов наблюдаются нарушения личностного развития: пониженная мотивация к деятельности, страхи, связанные с передвижением и перемещением, стремление к ограничению социальных контактов.

Эмоционально-волевые нарушения проявляются в повышенной возбудимости, чрезмерной чувствительности к внешним раздражителям и пугливости. У одних отмечается беспокойство, суетливость, расторможенность, у других - вялость, пассивность и двигательная заторможенность.

При общении с человеком в инвалидной коляске, нужно сделать так, чтобы ваши глаза находились на одном уровне. На неё нельзя облокачиваться.

Всегда необходимо лично убедиться в доступности мест, где запланированы занятия.

Лица с психическими проблемами могут испытывать эмоциональные расстройства. Если человек, имеющим такие нарушения, расстроен, нужно спросить его спокойно, что можно сделать, чтобы помочь ему. Не следует говорить резко с человеком, имеющим психические нарушения, даже если для этого имеются основания. Если собеседник проявляет дружелюбность, то лицо с ОВЗ будет чувствовать себя спокойно.

При общении с людьми, испытывающими затруднения в речи, не допускается перебивать и поправлять. Необходимо быть готовым к тому, что разговор с человеком с затрудненной речью займет больше времени.

Необходимо задавать вопросы, которые требуют коротких ответов или кивка.

Общие рекомендации по работе с обучающимися-инвалидами.

- Использование указаний, как в устной, так и письменной форме;
- Поэтапное разъяснение заданий;
- Последовательное выполнение заданий;
- Повторение студентами инструкции к выполнению задания;
- Обеспечение аудиовизуальными техническими средствами обучения;
- Разрешение использовать диктофон для записи ответов учащимися;
- Составление индивидуальных планов занятий, позитивно ориентированных и учитывающих навыки и умения студента.

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.

Приступая к изучению дисциплины, обучающимся целесообразно ознакомиться с ее рабочей программой, учебной, научной и методической литературой, имеющейся в библиотеке, а также с предлагаемым перечнем заданий.

Рекомендации по подготовке к аудиторным занятиям

Лекционные занятия

Умение сосредоточенно слушать лекции, активно воспринимать излагаемые сведения является – это важнейшее условие освоения данной дисциплины. Каждая из лекций сопровождается компьютерной презентацией, которая иллюстрирует основные стили и тенденции в истории дизайна. Кроме того, в конце каждой лекции с целью создания условий для осмысления содержания материала обучающимся предлагается ответить на вопрос. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить материал. Поэтому в ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала, обращая внимание на самое важное и существенное в нем.

Практические занятия

В ходе подготовки к практическим занятиям необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом важно учитывать рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Важно также опираться на конспекты лекций. В ходе занятия важно внимательно слушать выступления своих однокурсников. При необходимости задавать им уточняющие вопросы, активно участвовать в обсуждении изучаемых вопросов. В ходе своего выступления целесообразно использовать как технические средства обучения, так и традиционные (при необходимости).

Организация внеаудиторной деятельности студентов

Внеаудиторная деятельность обучающегося по данной дисциплине предполагает самостоятельный поиск информации, необходимой, во-первых, для выполнения заданий самостоятельной работы и, во-вторых, подготовку к текущей и промежуточной аттестации. Успешная организация времени по усвоению данной дисциплины во многом зависит от наличия у обучающегося умения самоорганизовать себя и своё время для выполнения предложенных домашних заданий.

Подготовка к зачету/ экзамену

В процессе подготовки к зачету экзамену обучающемуся рекомендуется так организовать свою учебу, чтобы все виды работ и заданий, предусмотренные рабочей программой, были выполнены в срок. Основное в подготовке к экзамену - это повторение всего материала учебной дисциплины. В дни подготовки к экзамену необходимо избегать чрезмерной перегрузки умственной работой, чередуя труд и отдых. При подготовке к сдаче зачета старайтесь весь объем работы распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки к зачету, контролировать каждый день выполнения работы. При подготовке к зачету целесообразно повторять пройденный материал в строгом соответствии с учебной программой, примерным перечнем учебных вопросов, заданий, которые выносятся на зачет и содержащихся в данной программе.

Разработчики:

РХГА

Зав.кафедры
зарубежной
филологии и
лингводидактики
, доцент

Широглазова Н.С.

(место работы)

(должность, уч. степень, звание)

(подпись)

(ФИО)

Примерные оценочные материалы

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным актом РХГА " О порядке организации образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата и программам магистратуры в частном образовательном учреждении высшего образования "Русская христианская гуманитарная академия".

Во время зачета, экзамена обучающийся может пользоваться рабочей программой дисциплины, предоставленной преподавателем. Любой другой вспомогательной литературой он может пользоваться только с разрешения экзаменатора.

Использование обучающимся во время зачета, экзамена технических средств категорически запрещено.

Примерные оценочные материалы

ПК-4 (1.1_Б.ПК-4,

2.1_Б.ПК-4)

Примерные задания к аудированию:

Listen the text and Answer the questions below.

Write NO MORE THAN THREE WORDS AND/OR A NUMBER for each answer.

What three factors can make social interaction in a foreign community difficult?

- 1
- 2.....
- 3

Примерные задания к говорению:

The resource: https://www.ielts.org/-/media/pdfs/115041_speaking_sample_task_-_part_1.ashx

Let's talk about your home town or village.

- What kind of place is it?
- What's the most interesting part of your town/village?
- What kind of jobs do the people in your town/village do?
- Would you say it's a good place to live? (Why?)

Примерные задания к письму:

The resource: : <https://www.ielts.org/-/media/pdfs/writing-sample-tests/academic-writing-sample-task-2b.ashx>

Write about the following topic:

International tourism has brought enormous benefit to many places. At the same time, there is concern about its impact on local inhabitants and the environment. Do the disadvantages of international tourism outweigh the advantages?

Give reasons for your answer and include any relevant examples from your own knowledge or experience.

Write at least 250 words.

Примерные задания к чтению:

Read the text and write the correct letter, A-G, in boxes 1-4 on your answer sheet.

The importance of language

Scientific management involves specific method of determination of facts through 1____. The concept of scientific management was introduced by Frederick Winslow Taylor in the USA in the beginning of 20th century. It was further carried on by Frank and Lillian Gilbreth, Henry Gantt, etc. It was concerned 2____with improving the operational 3.____at the shop floor level. “4____is concerned with knowing exactly what you want men to do and then see in that they do it best and cheapest way”.

a observation b efficiency c scientific management d essentially

Примерные вопросы к зачету:

ПК-4 (1.1_Б.ПК-4, 2.1_Б.ПК-4)

Тест

MPO Fenêtres

The resource: [https://www.dunod.com/sites/default/files/atoms/files/9782100588336/](https://www.dunod.com/sites/default/files/atoms/files/9782100588336/Feuilletage.pdf)

Feuilletage.pdf

Research problem

How to succeed in the PVC window market? Case summary

This case study is based on real events which occurred in 2010. It describes the launch by MPO Fenêtres of new windows, characterised by improved thermal performance, achieved by the use of triple glazing. This company is based in the French region of Orne. It has 200 employees, and realized a turnover of over €35 million in 2010. It has positioned itself as an innovative company, always seeking to apply the latest technical developments. In the current economic crisis customers are more careful with their money, and think more carefully about potential purchases. In recent years it has been shown that consumers' purchasing behaviour has evolved, and that criteria such as sustainable development and environmental protection are now among the factors that may influence purchasing decisions. In this sense, an “ecological consciousness” has emerged. Not only the Grenelle de l'Environnement (a French forum for the discussion of issues relating to sustainable development) and government standards, but also tax credits associated with the purchase of certain goods, have affected the housing industry, and therefore also window manufacturers. Rebuilding and renovation are also subject to these factors. In this context, the launch of windows made of PVC, with their high thermal performance and technical and competitive advantages, was important for this SME. It was the company managers' responsibility to launch and market these products successfully.

Learning objectives

This case study is designed to illustrate the practical application of the theoretical concepts covered during marketing and strategy lectures. Specifically, the case study focuses on marketing strategies. Working on this case study will show the student how to:

- analyse a company's internal and external environment;
- identify the “key success factors” for a company operating in this industry;
- draft a sales pitch;
- decide on the size of the salesforce needed for a targeted commercial area;
- calculate a selling price;
- determine the feasibility of promotional offers, such as discounts. Themes and tools used
- tools for analysing the business environment (SWOT, PESTEL);
- estimation and calculation of the operating margin;
- Human resources and hiring issues.

Target audience

This case study is suitable for new students of marketing and strategy: it enables the review of the fundamentals of market analysis, demonstrating the criteria used for strategic decision-making and for implementing a business strategy.

1 Introducing MPO Fenêtres

Founded in 1970 in Alençon (Orne), the company MPO Fenêtres (Menuiserie Plastique de l'Ouest) was one of the first French companies in the PVC/carpentry sector to offer a customized service. However, at that time, in France, very little was known about PVC, carpentry and double-glazing technology: these markets were still in their infancy. It took about ten years, and two oil crises (in 1974 and especially in 1979) for the PVC window market to really take off.

The commercial policy of EDF (the French public energy provider) at that time favoured the development of this product, encouraging investors to push for "all electric" installations, which would, according to the manufacturer provider, require better insulation of public buildings to reduce heat loss. Despite MPO Fenêtres's financial losses since the creation of the company in 1978, the managers decided to invest in new office and production buildings. From 1970 to 1997, MPO Fenêtres's products were rather basic. Two new product ranges were then offered by the company: a range of high quality windows made of aluminium and wood (1997) and windows featuring «+ super heat», with an improved insulation value, made of aluminum with a thermal break (2007). These additions to its product range were introduced in line with the company's desire to widen its target market. These two new product categories now account for 10% of the company's turnover. MPO Fenêtres initially specialized in public and collective markets (professional/ major accounts, government, schools, municipalities and other communities).

However, from 1995 onwards it developed its sales to individual consumers. The public market today accounts for about 60% of the company's turnover, while the (still growing) consumers' market accounts for the remaining 40%. There are 200 employees working for the company, and turnover is over €35 million (source: Internal figures 2010). Significant growth has occurred over the last decade.

The company is constantly on the lookout for technical and technological innovations, both of which are well represented in its range of low thermal co-efficient products. Further the high requirements of the company in terms of the quality of materials, assembly, and installation exceed the market standard. This allows the company to offer its customers products at the forefront of innovation, a key success factor in this industry. Incidentally, this is one of the four founding values of the company, together with perfectionism (the aim to do the best possible job), cheerfulness within the company, and honesty with all company's stakeholders (both employees and customers). The French carpentry market, and more specifically the market for windows, has undergone several phases in recent years. We review these below.

2 Market figures: 2010

A survey conducted by the UFME (Union des Fabricants de Menuiseries Extérieures, July 2011) among stakeholders (designers, window manufacturers, outlets and installers) reveals the following. In 2010, the French window market suffered a decline of 4% compared to 2009 with a value of about €9 billion (€5 billion relating to installation). The market was at its historical highest in the year 2005-2006, with 12.3 million windows sold, following a steady increase in the global market of about 4% per year between 2000 and 2006.

The overall volume of sales in 2010 shows that more than 11 billion windows (excluding opening glazed facades, shutters and doors) were sold. Among these, only 5% were imported: this is because the carpentry sector remained unaffected by the massive industrial relocations occurring in recent years.

Local production is an important factor: most consumers prefer to buy from local companies and artisans. Almost all components of windows sold in France are produced in the European Community. Indeed, as consumer preferences vary greatly from one country to another, it is very difficult to market a standard product globally, which partly explains the customisation this phenomenon. In addition, over 90% of windows are custom made, which further limits the importation of materials.

The housing sector, and more specifically the sector relating to windows and shutters, employed 110,000 people in France in 2010. A third of this market value is linked directly to the jobs created (€3.25 billion over 10 billion for the housing sector overall). The market is mainly based on SMEs (around 5,000) who manufacture the windows, and artisans (around 40,000) who install them. Two major markets exist for windows: windows in new buildings account for 26% of market volume, while replacement windows represent the remaining 74% (source: UFME, 2011). In terms of market value, the renovation market is larger, and generates more income. Important price fluctuations can be observed on the market. The average price of a window is €420 (net of tax). However, as soon as the cost of installation is added, the price can rise by at least 80%, to €760. Since 2004, the average price of a window has increased by 38%. Several factors explain this, including the quality and type of material used: the market has shifted towards aluminium on one hand, and towards more efficient products on the other hand. However, in terms of the volume of products sold, PVC largely dominates the market, with 62% of market share, followed by aluminium (22%) and wood (13%). However, looking at value estimates, aluminium accounts for 33% of market value and PVC for 49%. Nevertheless, the distribution and installation costs are declining, which, in a highly competitive market, offsets the rising costs of the commodities and materials used in the manufacturing process.

The research institute Xerfi forecast two major changes in this market by 2011. Its first prediction was accelerated growth in the renovation market, reinforcing its importance. As a result of rising energy prices, individuals will be more likely to invest in better insulating materials for their houses in order to reduce their energy bills. Its second prediction was a sharp rise (expected to be a long-term trend) in new building, accounting for a third of the construction market.

Given the likely future development of the market, there are plenty of opportunities for window manufacturers, including a greater focus on customisation. However, it is important to note that most of these new products linked to innovations will be linked to improved technical attributes of these products. This does not allow further development toward the consumers' market. It also protects companies from enjoying a share of the activity of the do it yourself market segment. The largest distributor of joinery products in France is Lapeyre (a subsidiary of Saint-Gobain), one of the largest producers, processors and distributors of materials in France. Yet this operator represents only 10% of the market. The market report by Xerfi identifies other actors on the market:

1. Specialists in manufacture, marketing their products primarily business to business (B2B) but invest small amounts in niche markets, due to higher profitability expectations.
2. Independent joinery networks (including MPO Fenêtres) usually suffer from a lack of recognition and limited geographical coverage.
3. The DIY and unskilled distribution networks. These actors (such as Leroy Merlin), which have become essential market windows, now offer a comprehensive range of joinery (doors, windows, etc.) and benefit from their vast distribution networks to offer promotions.
4. Finally, a new type of actor has recently emerged on the market: Online sale specialists (such as Fenêtre24, Brico-Fenêtre). These target individual customers with specific building or DIY knowledge. Most of these companies use a business and development model based on franchising (to promote rapid development of their distribution network) and aim their products at middlemen or independent artisans. Of these, the company which enjoys the greatest level of customer awareness is FPEE and its associated distribution network, Art & Fenêtres. Sales of

windows are governed by a set of strict regulations and legislation. For instance, government initiatives and statutes promote the acquisition or replacement of windows by individual homeowners. Some of the relevant regulations are detailed in the next section.

3 The statute on thermal regulation

Since 1975, the statute on thermal regulation has imposed rules on French companies regarding the energy consumption of buildings. Since its inception, the aim has been to reduce energy consumption by 15 to 20% every five years. The Thermal Regulation of 2012 (“RT 2012”) has been in force since July 2011 for the tertiary sector and public buildings, and from 1 January 2013 for residential houses. It is intended to promote better building design so as to reduce overall energy consumption and the need for heating. In 2012 these statutory requirements were increased, requiring contractors to increase their efforts to reduce the energy consumption of buildings. The main objective is to achieve self-sufficiency for energy purposes in buildings by 2020. Thus, this regulation promotes the use of more efficient technologies for the production and retention of heat, as well as the production of renewable energy.

Many standards apply to the design of buildings, including windows and doors.

The new ISO 23045: 2008 establishes specific guidelines applicable to the design of buildings, to improve energy efficiency. To this end, the ISO covers the choice of the raw materials and components used, the location of the building, and the energy sources used. In theory, the ISO enables the transmission and sharing of information about a building’s energy efficiency by standardizing its energy statement. It also

defines objectives specific to each construction project from the design stage onwards (source: ISO Standards habitat).

In addition, companies use independent inspection and certification to prove the increased performance of their products, and to act as a guarantee of their quality. Thus, the NF and CSTB labels ensure compliance for window manufacture, with minimum levels of quality and standards concerning air – and water-tightness, and wind resistance. Such certification of PVC joinery allows consumers to assess manufacturing quality with respect to those three factors. Finally, in response to the growing concerns of both individuals and institutions about global warming, the “Grenelle Environment Forum”, organized in 2007 by the Fillon government, brought together for the first time the State and the representatives of civil society to define a roadmap for Ecology, Development and Sustainable Planning (source: Presentation by the Grenelle, October 2010). The Grenelle has achieved some progress by promoting the involvement of all stakeholders. In terms of development and planning, the Grenelle’s objectives are to: «promote efficient urban land resources, energy and implement technological breakthrough in thermal improvement renovation and accelerate the renovation of the old fleet” (source: Grenelle Environment Forum, “Building rises to the challenge”, October 2010).

Following discussions, two key measures were implemented.

The first was the introduction of interest-free loans for qualifying energyefficient building projects, from early April 2009. Such loans are available for house renovation work to reduce both energy consumption and the emission of greenhouse gases. The loan is granted for certain types of work (such as project management and energy consumption assessments, insurance fees, etc.) or for any work involved in and inseparable from energy efficiency improvements and installation carried out by a professional. This latter category includes the installation of new windows, including triple-glazed windows.

Specific conditions must be met to qualify for such a loan (concerning the age of the house, the grant

of any previous loan, the amount of the loan, repayment schedule, etc.) These loans rapidly became popular: by late July 2009, 15,000 applications had been received, and by the end of March 2010, more than 100,000 loans had been granted.

The second measure introduced were training schemes for companies and craftsmen, to encourage them to take into account the energy performance of buildings. Since its launch in 2008, over 10,000 workers have been trained under this measure. Following this market trend,

MPO Fenêtres has obtained certification, allowing the company to showcase its commitment to sustainable development, from product design through to its installation. MPO Fenêtres highlights its long-term commitment by ensuring that the joinery products it sells are environmentally-friendly. MPO Fenêtres maintains its commitment to the continuous improvement of its products, including products with triple glazing, which allow an increase in performance of over 40% compared to the best double-glazing on the market. This commitment is reflected in all companies' activities, as stated above, but MPO Fenêtres has also improved its installation and waste treatment along ecological lines, including waste recycling.

In other words, since 1 March 2007, MPO Fenêtres has committed itself to producing more eco-friendly windows, offering NFcstBat-certified eco-friendly windows and triple-glazed Visio windows. As such, MPO Fenêtres puts the most efficient windows in terms of thermal insulation within reach of everyone. The company decided to concentrate on this market sector, which, according to the company's CEO, represents the future of the company. Noting that for an average surface area of 50 to 100 m², 10 to 15% of heat loss from dwellings comes from windows, it appears that they are an important element that could improve the overall energy performance of homes. Indeed, these windows have become the ideal solution in terms of domestic thermal insulation. The three panes which make up the triple glazing are separated by spaces filled

with gas, giving them excellent thermal performance. Triple glazing captures very little heat. It therefore gives very good thermal insulation and ensures low heat loss, saving energy by reducing the amount of heating needed in winter and of cooling in summer. However, triple glazing products are much more expensive to purchase, and the acoustic insulation offered is not necessarily better than that of "acoustic double glazing". Therefore, the company needs to ensure the best promotion in order to convince clients to invest in these products.

Many consumers are willing to spend large sums on products which produce immediate benefits. Expenditure on housing (including joinery) often involves substantial outlay, from which the expected savings are less obvious to individuals. Yet such investment is an effective way to reduce energy costs significantly. Thus, the company's marketing should focus on the potential savings in energy costs for homeowners over the long term.

In order to support sales, MPO Fenêtres has developed products within the framework of sustainable development, from design to installation. Additional certification for the installation of windows obtained in 2011 is further evidence of the company's desire to provide a quality service. These certificates and service evaluations conducted by independent arbiters are highlighted by the company's sales staff in discussions with existing and potential customers. The sales force is therefore a very important element of the new marketing strategy and the launch of the triple-glazed windows.

4 Marketing and distribution strategies

With regard to marketing and distribution, the business is customer-oriented: therefore MPO Fenêtres has chosen to keep control of the entire supply chain, right through from the order to delivery to (and sometimes installation for) the customer.

For both new and replacement windows, MPO Fenêtres markets, designs, manufactures and installs its own products, thus ensuring complete control of the order and keeping to a minimum the number of contacts for the customer.

The company distributes its products through two distribution channels: a central department in charge of "key accounts" and "communities", and a network of eight agencies deployed in northeastern France, all owned by the company. These agencies are the cornerstone of the distribution network. Each agency employs fifteen salespersons, as the control of about 15% of its market area, and operates in a sales

territory of approximately 45,000 customers. The company's salespeople actively seek potential clients, especially at trade fairs and exhibitions. These events are of paramount importance: they afford opportunities to expand the client base and win new contracts. Up to 25% of the annual turnover of an agency can be attributed to contacts made during these events. Today, the continuing strong growth of the market has encouraged MPO Fenêtres's CEO to rethink the organisational model of its agencies. In order to improve performance and increase the commercial strength of the company, an audit of its business performance was conducted. Internal research within the company enabled the identification of tasks conducted by employees, and the time allocated to each task, over the course of a year. The results are as follows.

Each year, a salesperson has two weeks of training and five weeks of paid holidays (in accordance with employment law). Two weeks of their annual working time is devoted to attending trade fairs. In addition, the average salesperson is absent one week per year for personal reasons. In terms of the organization of their five-day working week, the Director observed that one day is devoted to purely administrative tasks (making appointments and reporting activities). For the remaining four days of the week, based on a working day of 11 hours, one hour is devoted to the management of administrative problems and urgent tasks, and one hour is taken as a lunch break. In terms of customer contacts, information obtained from sales staff showed that the average sale is concluded at the end of the third meeting, and that such meetings last on average about an hour. Convinced that high thermal performance PVC windows are the future of the company, the company's directorate decided to develop sales of these as its primary strategic activity. It therefore needed to develop a marketing strategy for these products on the retail market. Some factors are key to the strategic approach needed: individuals are not necessarily aware of the technical features of the products. In addition, although they offer real benefits, triple-glazed products are more expensive. This may hinder sales of triple-glazed products, because many alternatives, which are cheaper and perform equally well, are still marketed, both in the company's own catalogue and in those of its competitors. Although the triple-glazed products are better in terms of insulation and sophistication, their price may be an important deterrent.

Questions

1. Conduct an internal and an external diagnosis of the company. Use the SWOT tool to synthesize this information.
2. Identify the Key Factors for Success from the diagnosis.
3. Write a sales pitch for the company. Prepare sales claims to be presented to sellers. Remember to take into account the potential objections of customers: provide the employees with arguments to counter customers' misconceptions.
4. Suggest incentives to stimulate the sales force (bonuses, collective or individual incentives, etc.) to encourage their continued training and to support sales of this product.
5. Determine the optimum size of a business team for an agency, using the information provided in the case study. Consider the effectiveness of an agency's sales team and the commercial influence that the agency can exercise in its area of operation.
6. Assess the feasibility of a commercial promotion offering "triple-glazed windows for the price of double glazing" for the product launch.

Примерные вопросы к экзамену

ПК-4 (1.1_Б.ПК-4, 2.1_Б.ПК-4)

Состоит из 4х заданий:

1. Read the text. Name the task types and do them.
2. Read the text and create IELTS-like questions of various types.

3. Listen to the text and do the tasks.
4. Essay writing.

Инструменты контроля знаний и степени освоения компетенций

Для проверки знаний и степени освоения компетенций студентов по дисциплине используются как электронные средства, так и бумажные носители информации.

К бумажным средствам контроля относятся экзаменационные билеты.

К электронным средствам, используемым для обучения и контроля, относится программа на платформе **Moodle**, позволяющая программировать варианты тестов и контрольных заданий и задач как в режиме = **обучение** =, так и в режиме = **контроль** =. Студент, войдя в программу по индивидуальному паролю, получает свой вариант случайным образом сформированных тестов или ситуационных задач.

Оценка результатов производится в соответствии с утвержденной шкалой оценивания.

Шкала оценивания знаний студента

- **оценку «отлично»** – заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные рабочей программой по учебной дисциплине (модулю), усвоивший обязательную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. При использовании для контроля тестовой программы – если студент набрал 85 - 100% правильных ответов.

- **оценку «хорошо»** – заслуживает студент, показавший полное знание программного материала, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, способный к самостоятельному пополнению и обновлению знаний в ходе дальнейшего обучения и профессиональной деятельности. При использовании для контроля тестовой программы – если студент набрал 65 - 84% правильных ответов.

- **оценку «удовлетворительно»** – заслуживает студент, показавший знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшего обучения и профессиональной деятельности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой по программе курса. При использовании для контроля тестовой программы – если студент набрал 55 - 64% правильных ответов.

- **оценка «неудовлетворительно»** – выставляется студенту, показавшему пробелы в знании основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. При использовании для контроля тестовой программы – если студент набрал менее 55 % правильных ответов.

- **«зачёт»** – заслуживает студент, показавший знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшего обучения и профессиональной деятельности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с рекомендованной литературой по программе курса. При использовании для контроля тестовой программы – если студент набирает 71% и более правильных ответов.

- **«незачет»** – выставляется студенту, показавшему пробелы в знании основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. При использовании для контроля тестовой программы – если студент набирает менее 71 % правильных ответов.

