**Идентификатор : 286-400-224**

**Наталия Михайловна Материнко**

**Приложение:**

**Конспект мероприятия:**

**Деловая игра «At the Company Office»**

**Пояснительная записка**

 В связи с глобализацией современного мира, стиранием границ, актуальность изучения английского языка невероятно возросла. Современная молодежь рассматривает себя не только в контексте туризма и туристов, а в большей мере как полноправных участников делового сообщества , которые решают проблемы , стараясь избежать или, если так случилось, преодолеть языковой барьер. Изучение делового английского языка поэтому является очень важным этапом в учебной деятельности студента, поскольку умение не просто говорить по-английски , а использовать лексику ,речевые обороты ,фразы ,присущие деловым кругам ,позволяют «… осознать и понять особенности англоязычного общения, классифицировать стратегии и тактики ,используемые в различных ситуациях и усвоить различные тактики речевого поведения.»[8]

 Старые, хорошо известные всем методики, строящиеся на заучивании текстовых материалов, выражений , слов, потеряли былую востребованность. На смену им пришли новые технологии обучения английскому языку ( игровые методики , проектная деятельность, творческая работа и др.) и они мотивируют студентов к изучению не только языка, но и традиций, истории и культуры англоязычных стран, расширяют их кругозор и позволяют увидеть себя в роли клиента или сотрудника иностранной компании.

Деловая игра затрагивает все названные проблемы ,указывая, что изучения и усвоения делового английского языка может быть наиболее эффективным, если идти по пути раскрытия не только умственного пот Важным шагом становится активизация учебного процесса, стимуляция познавательной деятельности, способствующей использованию в процессе обучения, наряду с традиционными занятиями, игровых технологий. Известно, чтоигровая деятельностьспособствует:

* овладению студентами речевыми оборотами, показывающими на­чало, продолжение и окончание контакта с партнёром по общению;
* овладению речевыми средствами в реализации стратегии сотрудничества;
* созданию интереса к обсуждаемой проблеме;
* -повышению мотивации студентов к изучению иностранного языка.

Применение  игровых методик изучения и закрепления профнаправленной лексики позволит получить  следующие результаты:
- прочное и глубокое усвоение лексических единиц: разговорных выражений, фраз,клише;
-высокий уровень мыслительной и творческой работы студентов;
-умение студентов работать в группе, в паре;

-умение вести обсуждение, с отбором подходящих лексических средств;

-умение строить и вести диалог в форме естественного общения англоговорящих собеседников.

Деловая игра предназначена для усвоения лексики, разговорных клише и реплик, наиболее часто употребляемой в практике делового английского языка , для приобретения навыков говорения и восприятия речи на слух, а также отработки правил общения с партнерами , представляющими людей другой культуры .Все перечисленное выше способствует формированию и развитию социокультурного компонента коммуникативной компетенции.

 Задания, предполагаемые в данной теме, носят как репродуктивный так и продуктивный характер усвоения.

 Данный материал может быть использован в качестве руководства для реализации задач поэтапного усвоения лексики разговорного делового английского языка.

**Межпредметные связи:**

 Предложенная тема позволяет использовать знания, полученные студентами при изучении следующих предметов: «Менеджмент», «Бухгалтерский учет», «Экономика» , «Информационные технологии», «Психология».

**Освоение содержания предлагаемой темы в рамках Рабочей программы по дисциплине обеспечивает достижение следующих** **целей**  (**согласно ФГОС ):**

 - формирование представлений об английском языке как о языке международного общения и средстве приобщения к ценностям мировой культуры и национальных культур;

* формирование коммуникативной компетенции, позволяющей свободно общаться на английском языке в различных формах и на различные темы, в том числе в сфере профессиональной деятельности, с учетом приобретенного словарного запаса, а также условий, мотивов и целей общения;
* формирование и развитие всех компонентов коммуникативной компетенции: лингвистической, социолингвистической, дискурсивной, социокультурной, социальной, стратегической и предметной;
* воспитание личности, способной и желающей участвовать в общении на межкультурном уровне;
* воспитание уважительного отношения к другим культурам и социальным субкультурам.

**Цели и задачи деловой игры :**

**Цели :**

-научить студентов воспринимать на слух, понимать англоязычную речь,

-обучить навыкам говорения, характерным для практики делового общения;

- ознакомить с особенностями англоязычного общения и различиями в тактике речевого поведения, присущими англоговорящим собеседникам.

**Задачи :**

Образовательная:

-повторить и закрепить слова, словосочетания, фразы наиболее широко употребляемые в практике делового разговорного английского языка.

 -адаптировать слуховое восприятие речи с целью адекватного усвоения разговорного английского языка;

-понимать английский язык, используемый в практике делового общения ;

-овладеть навыками говорения на деловом английском языке .

Развивающая:

-умение строить диалогические высказывания исходя из предложенной ситуации;

-способствовать развитию культуры иноязычной речи;

- способствовать проявлению творческого потенциала студентов.

Воспитательная:

- повышать мотивацию к изучению делового английского языка;

-научить строить речевое взаимодействие с деловыми партнерами, в соответствие с нормами культуры общения стран изучаемого языка.

 **Инструкция:**

*Не забудьте использовать в речи активную лексику изучаемой темы, добыть всю необходимую для вас информацию, но при этом быть вежливыми и придерживаться официального стиля в общении*!

*(Студенты повторяют лексику предложенной темы, которая раздается на карточках в качестве дидактического материала, вместе с описанием задач деловой игры и предлагаемых ролей).*

**Professional Vocabulary:**

**Managing Director** — управляющий директор, отвечающий за всю

деятельность вверенной ему компании; директор-распорядитель;

**Sales Manager** — менеджер (управляющий) по сбыту готовой продукции;

коммерческий директор;

**Production Manager** — менеджер по производству (чиновник администрации, ведающий вопросами производственной деятельности фирмы); производственный директор;

**wholesaler** — торговец оптовым товаром, оптовик, посредник между производителем или поставщиком и розничной торговлей, обычно поставляющий крупные партии товара. Компания-производитель также может осуществлять оптовую торговлю своей продукцией.

**catering** – сфера общественного питания;

**to purchase**- покупать

**shareholder**- акционер

**insurance -**страхование

**open up a new market** — выйти на новый рынок сбыта;

**income per capita** — доход на душу населения;

**delivery dates** — сроки поставки/поставок товара. Если товар не поставлен в срок, сроки поставки считаются сорванными;

**agent** — агент, т.е. представитель компании (или нескольких компаний) за рубежом, получающий комиссионные (проценты) от стоимости товаров, ввозимых в страну;

**channels of distribution** — различные пути и способы продажи товара покупателю (можно продавать тому или иному правительственному учреждению (министерству) через розничную сеть или оптовикам);

**field survey** — изучение спроса путем сбора информации на месте, после чего составляется доклад (отчет) о потребителе (покупателе), способах продажи товара, числе конкурентов, предпочтительном виде упаковки товара в той стране, где фирма планирует продавать его.

**port rates** — портовые сборы;

**retailer** — продавец небольших партий товара, розничный торговец; магазин розничной торговли;

**telex** — телекс;

 **Characters**

Managing Director, Hector Grant

Sales Manager, John Martin

Peter Wiles, the Production Manager

Secretary

**Dialogue :**

In this episode, the Managing Director, Hector Grant, has to make a decision about allowing his young Sales Manager, John Martin, to go on an expensive fact-finding tour of a country in Africa called Abraca.

First we hear John Martin discussing with Peter Wiles, the Production Manager, an article he has just read in The Times newspaper about the recent discovery of oil in Abraca. He thinks that the firm should find out whether it would be possible to export to Abraca, and in particular to the capital city, James, where a lot of new government offices are shortly to be built. He wants to go there at once and try to open up a new market.

Hector Grant (or H.G. as his staff generally call him, using his initials) remembers a disastrous attempt a few months ago to export to a country in South America when the firm lost a lot of money. He is inclined to be cautious, a bit worried about the difficulties involved, and the expense. So we discover some of the points which have to be considered by a firm wishing to export.