

**СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ РАУФА АБЛЯЗОВА**



**RAUF ABLYAZOV
UNIVERSITY EAST
EUROPEAN**

Кафедра теорії і практики перекладу та іноземних мов

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ДІЛОВА АНГЛІЙСЬКА МОВА

Спеціальність

Д 8 «ПРАВО»

Освітньо-професійна
програма

ПРАВО

Освітній ступінь

БАКАЛАВР

2026 рік

1 ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова
Шифр навчальної дисципліни (за ОПП)	ОК 3
Мова викладання	Українська, англійська
Семестр	1-4
Обсяг дисципліни (у кредитах ЄКТС і годинах)	16 кредитів ЄКТС /480
Передумови вивчення дисципліни:	ОК 1. Інформаційні системи і технології ОК 6. Фахова українська мова та основи ділової комунікації
Анотація навчальної дисципліни:	Дисципліна «Ділова англійська мова» має на меті формування комунікативної компетентності, яку студенти здійснюватимуть англійською мовою в академічних та соціальних середовищах, а також у вивченні особливостей іншомовного спілкування в умовах полікультурного простору. Курс передбачає розвиток у студентів навичок практичного володіння діловою англійською мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі академічної тематики; формування у студентів здатності сприймати, розуміти та продукувати усний та письмовий дискурс; розвивати навички роботи на основі інтерактивної онлайн платформи; формування умінь і навичок ділового спілкування на граматичному, лексичному, стилістичному рівнях, досягнення необхідного та достатнього рівня комунікативної компетенції для культурної, професійної та наукової діяльності при спілкуванні з зарубіжними партнерами, а також для подальшої самоосвіти; розширення уявлення про основні правила побудови речень англійської мови та ключові вимоги до структури різних видів запитань; ознайомлення із стилістичними, лексико-семантичними та граматичними особливостями текстів професійного спрямування; складання різних видів розповідей та здійснення адекватного перекладу англійською та українською мовами.
Мета і завдання навчальної дисципліни:	Мета навчальної дисципліни: навчити студентів розуміти з повним охопленням змісту суспільно-політичну, економічну, правову, фахову, а також художню літературу; володіти усним монологічним та діалогічним мовленням у межах побутової, суспільно-політичної, правової та загальноекономічної тематики; перекладати з іноземної мови на рідну тексти країнознавчого, загальноекономічного, суспільно-політичного та правового характеру. Завдання навчальної дисципліни: навчити читати та перекладати тексти на професійну тематику, розвивати творче мислення при виборі способів перекладу, а також при виконанні практичних завдань; сформуувати у студентів початкову теоретичну базу, загальні уявлення про особливості функціонування ділової англійської мови, правила граматики;

	сформувати основи вмінь використання знань на практиці під час спілкування; ознайомити з типовими зразками текстів професійного спрямування; реферувати суспільно-політичну, правову та економічну літературу рідною та іноземною мовами; спілкуватися англійською мовою в професійному середовищі, готувати публічні виступи, аналізувати англомовні джерела, писати тексти та ділові листи, перекладати англомовні тексти за фахом, користуючись словниками, з метою отримання інформації; ознайомити студентів із фаховою термінологією, типовими граматичними структурами текстів професійної тематики, з особливостями вживання певних термінів; сприяти практичному опануванню студентами нормами функціонування англійської мови в комунікативно-мовленнєвих ситуаціях професійного спілкування; розвинути навички практичного використання загальної ділової англійської мови.
Мета орієнтована на формування у студентів таких компетентностей:	ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК3. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК5. Здатність спілкуватися іноземною мовою. СК7. Здатність застосовувати норми та інститути права, щонайменше з таких галузей, як: конституційне право, адміністративне право і адміністративне процесуальне право, цивільне і цивільне процесуальне право, трудове право, кримінальне і кримінальне процесуальне право. СК12. Здатність аналізувати правові проблеми та обґрунтовувати правові позиції. СК14. Здатність до консультування з правових питань, зокрема, можливих способів захисту прав та інтересів клієнтів, відповідно до вимог професійної етики, належного дотримання норм щодо нерозголошення персональних даних та конфіденційної інформації.
Результати навчання:	РН10. Вільно спілкуватись державною та іноземною мовами як усно, так і письмово, із застосуванням правничої термінології. РН11. Мати базові навички риторики.

2 ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Форма організації освітнього процесу	Кількість кредитів	Загальна кількість годин	Семестр вивчення	Обсяги за видами навчальних занять			Самостійна робота (год)	Вид індивідуального завдання	Форма підсумкового контролю (екзамен/залік)
				Лекції (год)	Практичні, семінарські (год)	Лабораторні (год)			
Денна форма навчання	16	480	1-4		182		298	контрольна робота, доповідь	1, 2, 3, семестри – залік; 4 семестр - екзамен
Заочна форма навчання	16	480	1-4		24		456	контрольна робота, доповідь	1, 2, 3, семестри – залік; 4 семестр - екзамен

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

3.1 Зміст навчальної дисципліни

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. BUSINESS AND BUSINESS

Theme 1: Business Organization. The Role and Importance of Business Organizations in the Modern Economy. The article. Noun. Plural of Nouns.

Theme 2: Business Organization and the Economy.

Theme 3: Ownership. Sole Proprietorship: Advantages and Disadvantages. Partnership as a Form of Business Ownership. Adjective. Degrees of Comparison of Adjectives.

Theme 4: Business Relationship. Business-to-Business (B2B) Relationships. The Importance of Customer Relationships for Business Success. Verbs to be, to have, to do. Construction there is /there are.

Theme 5: Companies' Restructuring. Reasons Why Companies Restructure. Organizational Restructuring: Methods and Objectives. Irregular verbs. Indefinite Group of Tenses.

Theme 6: Organizational Structure. Functional Organizational Structure: Features, Advantages and Disadvantages. Continuous Group of Tenses.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. PEOPLE AND ORGANIZATION

Theme 7: Employment. The Importance of Employment for Economic Development. Types of Employment and Their Characteristics. Perfect Group of Tenses.

Theme 8: Human Resources: the People. The Role of Human Resources in Business Success. Human Resources Management in Modern Organizations. Perfect Continuous Group of Tenses.

Theme 9: Recruitment Procedure. The Recruitment Process: Main Stages and Methods. Internal and External Recruitment. Online Recruitment and Its Advantages. Passive Voice.

Theme 10: Interviewing. The Importance of Job Interviews in Employee Selection. Types of Job Interviews. Active and Passive voice.

Theme 11: Executive Pay. Executive Compensation: Main Components. Executive Salaries and Employee Salaries: A Comparison. Sequence of Tenses.

Theme 12: Leaving a Job. Reasons Why Employees Leave Their Jobs. Employee Turnover and Its Impact on Businesses. Voluntary and Involuntary Termination of Employment. Indirect Speech.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. PRODUCTS, MARKETS AND MARKETING

Theme 13: Customers, consumers and Clients. Customer Loyalty and Its Importance for Companies. Consumer Behavior and Business Decision-Making. Modals and their equivalents.

Theme 14: Markets and Market Orientation. The Concept and Importance of Market Orientation. Types of Markets and Their Characteristics. The Role of Market Research in Business. Conditional Clauses.

Theme 15: Products, Goods and Services. The Difference Between Goods and Services. The Role of Products in Business Success. Product Life Cycle: Stages and Strategies. The Infinitive. The forms of Infinitive.

Theme 16: Marketing. The Role and Importance of Marketing in Business. The Marketing Mix: The 4Ps. Digital Marketing and Its Growing Importance Complex Object.

Theme 17: Advertising. The Role of Advertising in Modern Business. Traditional vs. Digital Advertising. Social Media Advertising and Its Effectiveness. Complex Subject.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4. BUSINESS AND FINANCE

Theme 18: Costs. Assets and Liabilities. The Difference Between Costs, Assets and Liabilities. Fixed and Variable Costs in Business. The Participle.

Theme 19: Raising Finance. Sources of Finance for Businesses. Internal and External Sources of Finance. Bank Loans as a Source of Business Finance. The Participle.

Theme 20: Financial Centres. The Role of Financial Centres in the Global Economy. The World's Major Financial Centres. Participial construction.

Theme 21: Investments. The Role of Investment in Business Growth. Types of Investments. Shares and Bonds as Investment Instruments. The Gerund.

Theme 22: Financial Statements. The Purpose and Importance of Financial Statements. The Main Types of Financial Statements. Gerund Construction.

Theme 23: Bankruptcy. What Is Bankruptcy and Why Does It Occur? Main Causes of Business Bankruptcy. Participle or Gerund.

3.2 Тематика практичних занять

№ з/п	Назва теми заняття	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
Семестр I			
1	BUSINESS ORGANIZATION. The Role and Importance of Business Organizations in the Modern Economy. The article. Noun. Plural of Nouns.	8	1
2	BUSINESS ORGANIZATION AND THE ECONOMY. The Role of Businesses in Economic Development. Business Organizations and Employment Creation. Pronoun.	8	1

3	OWNERSHIP. Sole Proprietorship: Advantages and Disadvantages. Partnership as a Form of Business Ownership. Adjective. Degrees of Comparison of Adjectives.	8	1
4	BUSINESS RELATIONSHIP. Business-to-Business (B2B) Relationships. The Importance of Customer Relationships for Business Success. Verbs to be, to have, to do. Construction there is /there are.	8	1
5	COMPANIES' RESTRUCTURING. Reasons Why Companies Restructure. Organizational Restructuring: Methods and Objectives. Irregular verbs. Indefinite Group of Tenses.	8	1
6	ORGANIZATIONAL STRUCTURE. Functional Organizational Structure: Features, Advantages and Disadvantages. Continuous Group of Tenses.	8	1
Семестр II			
7	EMPLOYMENT. The Importance of Employment for Economic Development. Types of Employment and Their Characteristics. Perfect Group of Tenses.	8	1
8	HUMAN RESOURCES: THE PEOPLE. The Role of Human Resources in Business Success. Human Resources Management in Modern Organizations. Perfect Continuous Group of Tenses	8	1
9	RECRUITMENT PROCEDURE. The Recruitment Process: Main Stages and Methods. Internal and External Recruitment. Online Recruitment and Its Advantages. Passive Voice.	8	1
10	INTERVIEWING. The Importance of Job Interviews in Employee Selection. Types of Job Interviews. Active and Passive voice.	8	2
11	EXECUTIVE PAY. Executive Compensation: Main Components. Executive Salaries and Employee Salaries: A Comparison. Sequence of Tenses.	8	1
12	LEAVING A JOB. Reasons Why Employees Leave Their Jobs. Employee Turnover and Its Impact on Businesses. Voluntary and Involuntary Termination of Employment. Indirect Speech.	8	1
Семестр III			
13	CUSTOMERS, CONSUMERS AND CLIENTS. Customer Loyalty and Its Importance for Companies. Consumer Behavior and Business Decision-Making. Modals and their equivalents.	8	1
14	MARKETS AND MARKET ORIENTATION. The Concept and Importance of Market Orientation Types of Markets and Their Characteristics. The Role of Market Research in Business. Conditional Clauses.	8	1
15	PRODUCTS, GOODS AND SERVICES. The Difference Between Goods and Services. The Role of Products in Business Success. Product Life Cycle: Stages and Strategies. The Infinitive. The forms of Infinitive.	8	1

16	MARKETING. The Role and Importance of Marketing in Business. The Marketing Mix: The 4Ps. Digital Marketing and Its Growing Importance Complex Object.	8	1
17	ADVERTISING The Role of Advertising in Modern Business. Traditional vs. Digital Advertising. Social Media Advertising and Its Effectiveness. Complex Subject. G.	8	1
CEMECTP IV			
18	COSTS. ASSETS AND LIABILITIES. The Difference Between Costs, Assets and Liabilities. Fixed and Variable Costs in Business. The Participle.	8	1
19	RAISING FINANCE. Sources of Finance for Businesses. Internal and External Sources of Finance. Bank Loans as a Source of Business Finance. The Participle.	8	1
20	FINANCIAL CENTRES. The Role of Financial Centres in the Global Economy. The World's Major Financial Centres. Participial construction.	8	1
21	INVESTMENTS. The Role of Investment in Business Growth. Types of Investments. Shares and Bonds as Investment Instruments. The Gerund.	8	1
22	FINANCIAL STATEMENTS. The Purpose and Importance of Financial Statements. The Main Types of Financial Statements. Gerund Construction.	8	1
23	BANKRUPTCY What Is Bankruptcy and Why Does It Occur? Main Causes of Business Bankruptcy. Participle or Gerund.	6	1
Усього годин		182	24

3.3 Самостійна робота студентів (CPC)

№ з/п	Тема CPC	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1.	Selling your Company. Business Organization. Main Types of Business Organizations Principles of Effective Business Organization Factors Influencing the Organization of a Business Small Business Organization and Management The Role of Managers in Business Organizations Business Organization in the Digital Era Internal and External Factors Affecting Business Organizations	13	20
2.	Business Organization and the Economy. The Impact of Small and Medium-Sized Enterprises on the Economy. Business Organizations in a Market Economy The Relationship Between Business Activity and Economic Growth The Impact of Inflation on Business Organizations Globalization and Its Influence on Business Organizations The Role of Entrepreneurship in Economic Development	13	20
3.	Ownership Private and Public Companies: A Comparison	13	20

№ з/п	Тема CPC	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
	The Advantages and Disadvantages of Different Forms of Ownership Family-Owned Businesses: Opportunities and Challenges The Role of Ownership in Business Decision-Making Changes in Business Ownership and Their Consequences Foreign Ownership and Its Impact on National Businesses		
4.	Business relationship. Supplier–Business Relationships and Their Impact on Performance Strategic Partnerships Between Companies Competition and Cooperation Between Businesses The Role of Trust in Business Relationships Business Relationships in the Digital Economy Negotiation as an Important Element of Business Relationships	13	20
5.	Companies' Restructuring. Mergers and Acquisitions as Forms of Corporate Restructuring The Impact of Restructuring on Employees Financial Restructuring of Companies Business Reorganization During Economic Crises The Role of Leadership in Successful Restructuring Digital Transformation as a Reason for Corporate Restructuring	13	18
6.	Organizational Structure. Divisional Organizational Structure Matrix Organizational Structure Centralization and Decentralization in Organizations Formal and Informal Organizational Structures The Relationship Between Organizational Structure and Business Performance Organizational Structure in Small and Large Companies How Digitalization Is Changing Organizational Structures	13	20
7.	Top Jobs. Employment. Full-Time, Part-Time and Temporary Employment Employment Trends in the Modern Economy The Impact of Technology on Employment Employee Rights and Responsibilities Flexible Working and Remote Employment Unemployment and Its Impact on Businesses	13	20
8.	Human Resources: the People. Employee Motivation and Its Importance Training and Development of Employees Employee Performance Evaluation Workplace Communication and Employee Relations Diversity and Inclusion in the Workplace The Importance of Employee Well-Being	13	20
9.	Recruitment Procedure. The Role of Job Descriptions in Recruitment Recruitment and Selection of the Right Employee The Use of Social Media in Recruitment	13	20

№ з/п	Тема CPC	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
	Recruitment Challenges Faced by Modern Companies The Importance of Employer Branding in Recruitment		
10.	Interviewing. How to Prepare for a Successful Job Interview Common Interview Questions and How to Answer Them The Role of the Interviewer in the Recruitment Process Online Job Interviews: Advantages and Disadvantages Non-Verbal Communication During Job Interviews Common Mistakes Candidates Make During Interviews	14	20
11.	Executive Pay. The Relationship Between Executive Pay and Company Performance Bonuses and Incentives for Company Executives Executive Pay and Corporate Governance Advantages and Disadvantages of High Executive Salaries Factors That Determine Executive Compensation The Debate Over Executive Pay Inequality	13	20
12.	Leaving a Job. Resignation: Procedure and Employee Responsibilities Dismissal and Redundancy in Organizations Exit Interviews and Their Importance The Impact of Employee Turnover on Company Performance Strategies for Retaining Employees and Reducing Turnover. The Difference Between Customers, Consumers and Clients The Importance of Customer Satisfaction for Business Success	13	20
13.	Spirit of the Enterprise. Factors Influencing Consumer Buying Decisions Building Long-Term Relationships with Customers The Role of Customer Service in Business Success Handling Customer Complaints Effectively	13	20
14.	Markets and Market Orientation. Understanding Customer Needs and Market Demand Market Segmentation and Its Importance Target Markets and Business Strategy The Impact of Competition on Markets How Companies Adapt to Changes in the Market	13	20
15.	Products, Goods and Services. Product Quality and Customer Satisfaction Branding and Its Importance for Products New Product Development The Importance of Innovation in Products and Services The Challenges of Marketing Services	13	20
16.	Marketing. Market Research as a Marketing Tool The Role of Branding in Marketing Social Media Marketing and Consumer Behavior Relationship Marketing and Customer Loyalty Marketing Strategies for Small Businesses	13	20

№ з/п	Тема CPC	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
17.	Advertising. The Influence of Advertising on Consumer Behavior Advertising Strategies Used by Successful Companies The Role of Creativity in Advertising Advantages and Disadvantages of Online Advertising Ethical Issues in Advertising Advertising to Children: Problems and Controversies The Use of Celebrities in Advertising	13	20
18.	Costs. Assets and Liabilities. The Importance of Cost Management Current and Non-Current Assets Current and Non-Current Liabilities The Role of Assets in Business Performance How Businesses Manage Their Costs The Relationship Between Assets, Liabilities and Equity Depreciation of Business Assets Cost Control as a Tool for Increasing Profitability	13	20
19.	Raising Finance. Equity Finance and Debt Finance The Advantages and Disadvantages of Borrowing Money Financing a New Business: Main Options Crowdfunding as a Modern Source of Finance The Role of Investors in Business Development Short-Term and Long-Term Business Finance Choosing the Right Source of Finance for a Company	13	20
20.	Financial Centres. London, New York and Hong Kong as Global Financial Centres How Financial Centres Support International Business The Role of Banks in Financial Centres Financial Markets and Economic Development The Impact of Technology on Financial Centres The Importance of Financial Centres for Investment Globalization and the Development of Financial Centres	13	20
21.	Investments. The Relationship Between Risk and Return Foreign Investment and Economic Development Investment Decisions in Business The Importance of Diversification Long-Term and Short-Term Investments The Role of Investors in Companies The Impact of Economic Conditions on Investment Decisions	13	20
22.	Financial Statements. The Income Statement: Structure and Purpose The Balance Sheet: Assets, Liabilities and Equity The Cash Flow Statement and Its Importance How Financial Statements Help Business Decision-Making	13	20

№ з/п	Тема CPC	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
	Financial Statements as a Tool for Evaluating Company Performance The Difference Between Profit and Cash Flow Analysis of a Company's Financial Statements The Role of Accounting in Business Management		
23.	Bankruptcy. The Effects of Bankruptcy on Employees and Creditors Bankruptcy and Business Failure The Bankruptcy Procedure The Role of Creditors in Bankruptcy How Companies Can Avoid Bankruptcy Corporate Insolvency and Its Consequences Bankruptcy and Economic Crises Successful Business Recovery After Financial Difficulties	12	18
Усього годин		298	456

3.4 Індивідуальні завдання

Однією з форм позааудиторної самостійної роботи студента є виконання індивідуального завдання (ІЗ). ІЗ оцінюється окремою кількістю балів. Оцінка за ІЗ враховується при виведенні підсумкової оцінки. Рекомендовані види ІЗ з даного курсу:

- 1) підготовка доповіді з електронною презентацією. Тему доповіді студент обирає самостійно, виходячи з власних уподобань і інтересів (див. п. 3.4.1);
- 2) контрольна робота;
- 3) виконання підсумкового тесту.

3.4.1. Тематика доповідей:

1. Sole Proprietorship: Advantages and Disadvantages
2. The Role of Small Businesses in Economic Development
3. Functional Organizational Structure
4. The Importance of Customer Relationships for Business Success
5. Mergers and Acquisitions as Forms of Corporate Restructuring
6. Centralization and Decentralization in Organizations
7. Family-Owned Businesses: Opportunities and Challenges
8. The Role of Entrepreneurship in Economic Development
9. The Role of Human Resources in Business Success
10. Human Resources Management in Modern Organizations
11. Employee Motivation and Its Importance
12. Training and Development of Employees
13. Employee Performance Evaluation
14. Workplace Communication and Employee Relations
15. Diversity and Inclusion in the Workplace
16. The Importance of Employee Well-Being
17. The Marketing Mix: The 4Ps
18. The Influence of Advertising on Consumer Behavior
19. The Difference Between Goods and Services
20. The Importance of Customer Satisfaction for Business Success
21. Social Media Marketing and Consumer Behavior

- A person who works under you.
 - a) leader
 - b) supervisor
 - c) subordinate
- A private individual who owns a one-man business.
 - a) supplier
 - b) sole trader
 - c) partner
- A very large organization that owns companies in more than one country.
 - a) association
 - b) partnership
 - c) multinational
- The money gained in a business deal, esp. the difference between the amount earned and the amount spent.
 - a) loan
 - b) profit
 - c) loss
- To enter new types of business.
 - a) to succeed
 - b) to cooperate
 - c) to diversify
- The sale of goods in large amounts, and usually at lower prices, to stores and businesses.

- a) retail trade b) wholesale trade c) free trade
7. The sale of a business or service owned by the government to private owners.
a) nationalization b) restriction c) privatization
8. A firm run by two or more partners.
a) consortium b) sole proprietorship c) partnership
9. A company in which the owners are entirely liable for the debts of the company.
a) unlimited liability company b) partnership c) limited liability company
10. Money owed by one person or an organization to another.
a) wealth b) debt c) profit
11. A market where stocks and shares are bought and sold under fixed rules.
a) foreign exchange b) commodity exchange c) stock exchange
12. A sum of money invested in a business.
a) stake b) dividend c) interest
13. Combining two companies into one larger company.
a) bid b) witness c) merger
14. A business or part of business bought by another company.
a) purchase b) takeover c) sell-off
15. The workers or employees of an organization.
a) capital b) commodity c) staff
16. A person who works for another person, business or government.
a) employee b) colleague c) employer
17. A group of directors who are responsible for running a company and usually have legal responsibilities to it.
a) senior executives b) managing directors c) board of directors
18. State-owned and-run organizations.
a) insurance sector b) public sector c) retail sector
19. A limit on something.
a) restriction b) reservation c) regulation
20. A person who owns shares in a company.
a) creditor b) shareholder c) investor

Семестр 2

Choose the word or word combination to match the definition.

1. A sum of money given in addition to a salary.
a) bonus b) wages c) motivation
2. To tell an employee that he/she must leave his/her job.
a) to hire b) to employ c) to sack
3. A sum of money paid for professional or special services.
a) wages b) fee c) salary
4. Money or other benefits given in addition to a salary.
a) compensation b) incentive c) wages
5. A monthly payment in exchange for work.
a) interest b) salary c) dividend
6. To give employment to someone.
a) to estimate b) to promote c) to hire
6. A person or company that provides job.
a) employee b) employer c) businessman
7. The process of interviewing and choosing people to do a job.

- | | | |
|----------------|----------------|---------------|
| a) recruitment | b) description | c) evaluation |
|----------------|----------------|---------------|
8. A list of all the people employed by a company, and the amount of money paid to each of them.

a) pay-day	b) payroll	c) pay master
------------	------------	---------------
 9. A person who is looking for a job.

a) applicant	b) job seeker	c) headhunter
--------------	---------------	---------------
 10. A post to be filled by a new employee.

a) job description	b) vacancy	c) employment
--------------------	------------	---------------
 11. Money (in the form of wages or a salary or profit) received from work done.

a) dividend	b) interest	c) income
-------------	-------------	-----------
 12. A right offered to employees, to buy shares in the company where they work at a cheap price.

a) bonus	b) share option	c) fringe benefit
----------	-----------------	-------------------
 13. A person who provides advice for pay.

a) consultant	b) co-worker	c) executive
---------------	--------------	--------------
 14. A compensation package for an executive leaving a company.

a) golden hello	b) golden parachute	c) golden rule
-----------------	---------------------	----------------
 15. To stop work, esp. because of age.

a) to fire	b) to hire	c) to retire
------------	------------	--------------
 16. To get money by working.

a) to resign	b) to earn	c) to save
--------------	------------	------------
 17. A payment made to an employee as a compensation for the loss of a job.

a) golden good-buy	c) redundancy payment
b) remuneration	
 18. Examining how much money a job is worth and how much the person doing it should be paid.

a) job analysis	b) job evaluation	c) job security
-----------------	-------------------	-----------------
 19. A person who buys something from a shop, pays for a service or orders something from a company.

a) supplier	b) customer	c) consumer
-------------	-------------	-------------

Семестр 3

Choose the word or word combination to match the definition.

1. An advertisement on radio or on television.

a) article	b) review	c) commercial
------------	-----------	---------------
2. A phrase used in advertisements to attract attention to the product.

a) celebrity	b) slogan	c) proverb
--------------	-----------	------------
3. The perception that the public has of a person or organization.

a) attitude	b) reputation	c) image
-------------	---------------	----------
4. A company which sells goods or equipment to another company.

a) customer	b) supplier	c) retailer
-------------	-------------	-------------
5. The group of people that the company wants to buy the product.

a) target market	b) local market	c) competitive market
------------------	-----------------	-----------------------
6. A customer of someone who provides a professional service.

a) buyer	b) client	c) seller
----------	-----------	-----------
7. An organized movement for consumer protection.

a) consignment	b) consumption	c) consumerism
----------------	----------------	----------------
8. The study of what products and services customers might like to buy.

a) market penetration	b) market demand	c) market research
-----------------------	------------------	--------------------

- a) share register b) share splitting c) share flotation
13. A person or an organization that lends money and charges interest on the repayments.
a) tender b) lender c) licensor
14. A market where the general level of share prices is falling.
a) target market b) bear market c) bull market
15. A person or organization that buys and sells stock and shares.
a) stockbroker b) dealer c) market-maker
16. Contracts that give the right to buy and sell currencies and commodities at an agreed time in the future at a price agreed at the time of the deal.
a) options b) futures e) swaps
17. A group of different investments held by a private investor, or a financial organization.
a) gilts b) treasury bonds c) portfolio
18. A long-term loan from a bank for buying property, which is used as security.
a) turnover b) revenue c) mortgage
19. A summary list of income and expenses for a business.
a) cash flow statement b) income statement c) balance sheet
20. A person who examines the accounts of an organization to check they are true and correct.
a) auditor
b) accountant
c) administrator

3.5.2 Зразки контрольних робіт

Test Paper 1

1) Read the newspaper article and then answer true (T) or false (F):

The Strategy is Changing at EBP

International Press Ltd., the American parent company of European Business Press is appointing a new managing director for the firm. The new MD is Mark Green. He is concerned about the company's strategy. EBP's profits are falling and its strategy is very old-fashioned and traditional. Mark Green is thinking of using management consultants to help focus company and is having discussions with the progress Consulting Group. PCG has a good record in the publishing industry, John Carter, says he has several good ideas for EBP.

1. European Business Press is a subsidiary of an American company.
2. Mark Green is the new Managing Director of International Press Ltd.
3. European Business Press is a very profitable business.
4. European Business Press has not got a very good strategy.
5. Mark Green does not want to use management consultants.

2) Choose the right word:

Economy – economics

- 1) _____ isn't an easy subject.
- 2) Tourism is very important for the _____ of Ukraine.

Economic – economical

- 3) The governmental policy affects the _____ development of a country.
- 4) This car isn't _____ as it consumes much petrol.

Found – founded

- 5) They _____ the firm 5 years ago.
- 6) We _____ a new way to expand our business.

Offered – suggested

- 7) The director _____ joining that enterprise.
- 8) We _____ our goods at a lower price.

Rose - Raised

- 9) The sellers _____ the prices for finished goods.
- 10) The profit _____ last year.

3) Match words in two columns:

- | | |
|----------------|-------------------|
| 1) provide | a) company |
| 2) establish | b) purpose |
| 3) wholesale | c) services |
| 4) liable for | d) an acquisition |
| 5) undertake | e) a project |
| 6) joint | f) liability |
| 7) hold | g) trade |
| 8) holding | h) debts |
| 9) limited | i) shares |
| 10) particular | j) venture |
| 11) to make | k) a company |

4) Complete the table:

begin			
		made	
			продавати
	rose		
		given	
cost			
			розмовляти
buy			

5) Render into English:

1. Ми щойно заснували спільне підприємство з німецьким виробником автомобілів.
2. Він керує цим конгломератом протягом 3 років.
3. Зараз ми виконуємо важливий проект.
4. Вона писала листа, коли почався дощ.
5. Я не продала свої акції на фондовій біржі минулого тижня.
6. Іноді компанії продають свої активи і виплачують свої борги.
7. Громадськість ніколи не чула про цю холдингову компанію.
8. Він говорив по телефону, коли він побачив її.
9. Ви вже надіслали листа?
10. Де ти зараз працюєш?

Test Paper 2**I. Match the word/phrase with its definition. Translate them into Ukrainian:**

1. applicant	5. headhunting	9. recruitment
2. reference	6. temporary job	10. interest
3. job rotation	7. executive	11. to advertise
4. to work freelance	8. vacancy	

- a) an approach to management development where an individual is moved through a few tasks designed to give him or her a breadth of exposure to the entire operation;
- b) a situation where the employee is expected to leave the employer within a certain period of time
- c) one of the highest-ranking corporate officers (executives) or administrators
- d) the process of attracting, screening, and selecting qualified people for a job at an organization or firm
- e) somebody who has formally applied for something such as a job, a grant of money, etc.
- f) to sell your service to an employer without any long-term obligation to him/her;
- g) a process of recruiting an executive or highly valued employee from one company to fill a similar position in another enterprise
- h) an office, position, that is unfilled or unoccupied
- i) to publicize something such as a job opening or product for sale
- j) a statement concerning somebody's character or qualifications, usually given to a potential employer
- k) a charge made for a loan or credit facility, or a payment made by a bank or other financial institution for the use of money deposited in an account

II. Match the words from column A to those in column B. Translate phrases into Ukrainian:

A	B
medical	the job offer
to accept	security
personal	insurance
to meet	vitae
working	the needs
job	salary
curriculum	assistant
fringe	form
to make	benefits
employment	redundant
annual	agency
application	conditions

III. Complete the conversation. Use the given words:

application	candidates	job offer
fringe benefits	experience	job title
interview	interviewers	job description
qualifications	short list	curriculum vitae
personal details	salary	job advertisement

George: Good news about your new job, Tony.

Tony: Yes. I saw a (1) _____ in the newspaper. The (2) _____ seemed just right for me.

George: What about the money?

Tony: The (3) _____ was good too. So I sent in a letter of (4) _____ along with my (5) _____. Three weeks later they said I was on their (6) _____ of six (7) _____ for the job. They asked me to go for an (8) _____. There were four (9) _____, and they asked hundreds of questions.

George: What about?

Tony: Well, first they checked my (10) _____ - age, family, education and that sort of thing. Then they asked about my (11) _____ from college. And they wanted to know about my work (12) _____ - what jobs I've done in the last three years.

George: Did they offer you the job immediately?

Tony: No, they made a formal written (13) _____.

George: So, what exactly is your new (14) _____?

Tony: Assistant Sales Manager.

George: Sounds good. Do you get any nice (15) _____ with the job?

Tony: Well, a car of course, and the holidays are good.

IV. Substitute the underlined words/phrases with their synonyms:

- 1) The company is planning to hire a hundred blue-collar workers.
- 2) Do you like working with your new colleagues?
- 3) Next month the Personnel Department is arranging a training course in English for the Sales Department.
- 4) Who is in charge of advertising the goods?
- 5) I'm sorry, we cannot give you this sort of information.
- 6) The headhunter has the authority to offer a golden hello to an important exec.
- 7) At the moment I'm looking for a vacancy in publishing business.
- 8) Firstly, you should fill in this application form.
- 9) Now I'd like to raise the question of your pay.
- 10) I can't believe you've rejected the offer!

V. *Open the brackets:*

- 1) At that moment they (discuss) a profitable deal.
- 2) We just (invest) a large amount of money into this enterprise.
- 3) I (not plan) to visit this plant next week.
- 4) The company invited the applicant to an interview, after she (complete) the application form.
- 5) Look! She (dance).
- 6) They (sign) the employment contract by next Monday.
- 7) They employees (discuss) the benefits package with the employer at 3p.m. tomorrow.
- 8) All businesses usually (contribute) to the development of economy?
- 9) At the last meeting the board (offer) the staff shares at an advantageous price.
- 10) Before the company relocated, they (make) some employees redundant.

Test Paper 3

I. *Supply the gaps with the words given below. Translate the text into Ukrainian.*

concerned	target	consumer	generate
present	increase	allocates	campaign
consists	various	promotion	
communicate	objectives	brochures	

Advertising

Advertising is one of the main methods of (1).... Its aim is to (2)... sales by making a product or service known to a (3)... and to persuade that consumer to buy it.

Advertising is often designed and managed by advertising agencies.

Large companies usually use advertising agencies to promote their products and the company's image to the (4)...customers.

The account is the contract between the client company and the agency to develop an advertising (5).... The client (6)... a budget, an amount of money, to the task. The agency and the client then discuss the brief, which is a statement of the client's (7)..., as well as the message the company wishes to (8)... to the consumers.

After that the agency is ready to start work. An advertising campaign of a (9)... series of advertisements (adverts or ads) which are run in (10)... media.

The most common types of advertising media include: broadcasting (TV, cinema, radio), press (newspapers, magazines), printed material ((11)..., leaflets, catalogues, flyers), electronic (Internet), display (posters, hoardings/billboards, vehicles, point of sale), others (trade fairs, word-of-mouth, packaging).

Corporate advertising is not (12)...with increasing sales of a particular product or service. Its aim is to (13)... to the public the brand image. Public relations (PR) experts organize activities which (14)... positive publicity for companies.

II. *Match the synonyms. Translate them into Ukrainian and memorize:*

1) to protect	a) a buyer
2) to respond	b) a target
3) to introduce	c) to answer
4) to advertise	d) to supply
5) a customer	e) to safeguard
6) to buy	f) to purchase
7) market-driven	g) market-led
8) an aim	h) to launch
9) to persuade	i) to convince
10) to provide	j) to promote

III. Match a definition with the expression. Translate into Ukrainian:

a) resale	1) a book containing details of items for sale;
b) market research	2) bringing in more money than is spent;
c) approach	3) sale of something again;
d) financial market	4) the desire of consumers to obtain goods and services;
e) profitable	5) a course of action, a way of handling a situation;
f) merchandise	6) the feelings and opinions that a buyer has about a particular named product;
g) appropriate	7) a study carried out by a company before launching a new product;
h) demand	8) goods for sale;
i) catalogue	9) the bond markets, stock markets etc. that accept money and turn it into equity instruments;
j) brand image	10) correct, suitable.

IV. Translate into English. Use Passive Voice.

- 1) Рекламна кампанія була запланована на квітень.
- 2) Права споживачів захищаються законами країни.
- 3) Перед продажем буде проведено дослідження ринку.
- 4) Ринок був цілком поглинений цією компанією майже 15 років.
- 5) Ця модель була вилучена з ринку минулого тижня.
- 6) Його щойно переконали купити цей будинок.
- 7) Товари імпульсного попиту купують на виході.
- 8) Ця модель обладнання зараз впроваджується на світовий ринок.

V. Write a paragraph about the importance of marketing and advertising for hospitality industry using words and phrases below. Translate them into Ukrainian and memorize:

- marketing strategy;
- to introduce a product onto the market;
- to persuade a consumer;
- profitable;
- to meet the demand;
- reliability;
- to achieve an objective;
- to succeed in smth.
- to take into consideration;
- a target customer;
- to communicate a message;
- an advertising campaign;
- a brand image;
- a trade fair;
- word-of-mouth advertising.

Test Paper 4

I. Supply the gaps with the words given below. Translate the text into Ukrainian.

issues	costs	reserves
operate	lenders	loans
borrowing	obtaining	government
purchase	distribute	business
producing	working	

Raising Finance

All firms need capital to stay in (1) Capital is money that a company uses to (2) ... and develop. As well as money for running (3) ... such as wages, material and rent, companies need to have financial (4) Extra capital may be needed to expand by buying new premises or developing new products. Firms may also need (5) ... capital to preserve cash flow through the business, for instance if there is time-lag between (6) ... goods and services and getting paid for them.

There are four main ways of (7) ... capital:

- retained profit;
- borrowing;
- share issues;
- (8) ... grants and loans.

Retained profit is the amount of profit after tax that directors of business decide not to (9) ... to their shareholders, but to keep within the business.

(10) ... money usually accounts for 20-30 percent of firm's capital. There are several types of (11) ... to business: commercial banks, leasing, hire (12) ..., debt factoring, the Stock Exchange.

When companies raise finance by selling shares for the first time they make share (13) ..., share flotations or share offerings.

The government has a variety of schemes which give grants or cheap (14) ... to firms for certain purposes.

II. Join the halves. Translate the sentences into Ukrainian.

1. Financial markets provide the mechanism for
 2. Investment analysis focuses on
 3. When a company obtains capital from external sources
 4. Equity financing and debt financing provide
 5. Working capital refers to
 6. Financial management is concerned with
 7. Transactions are short-term debt instruments that
 8. Major securities traded in the capital market
 9. When prices rise,
 10. Finance involves
 11. More experienced individuals would be eligible for
- a. the funds used to keep business working or operating.
 - b. carrying out the allocation of financial resources.
 - c. take place in the money market.
 - d. include bonds and both common and preferred stock.
 - e. the financing can be either on a short-term or a long-term arrangement.
 - f. how individuals or portfolio managers select appropriate financial and real assets.
 - g. important means by which a corporation may obtain its capital.
 - h. how firms acquire and allocate funds.
 - i. loan officer, branch manager, or senior analyst.
 - j. the securing of funds for all phases of business operations.
 - k. the same goods, cost more in terms of dollars, and the dollar's value in term of those goods falls.

III. Change direct speech into indirect:

- 1) The bank manager said: "We have frozen all your accounts".
- 2) He asked: "Did we preserve the cash flow last month?"
- 3) The boss asked his secretary: "Will you send this fax, please".
- 4) The customer asked: "What discount do you make for large orders?"
- 5) She says: "The sales revenue does not cover expenses of production".

- 6) I said: "Our company is interested in cooperation".
- 7) The manager said: "We are negotiating with this company about regular supplies."

IV. Translate into English using Conditional I, II:

- 1) Якщо нам будуть потрібні кошти, ми візьмемо позику у банку.
- 2) Якби я був начальником відділу, я б більше спілкувався з працівниками.
- 3) Якби держава зменшила податки для малого бізнесу, це мало б позитивний вплив на загальний стан економіки у країні.
- 4) Якщо Ви ретельно вивчите нашу пропозицію, Ви побачите, що вона більш вигідна для Вас, ніж пропозиція наших конкурентів.
- 5) Якщо ти будеш запізнюватися, зателефонуй мені.
- 6) Якби вони погодилися надати нам знижку, ми б стали їхнім постійним покупцем.

V. Write a paragraph about the role of government in supporting small business using words and phrases below. Translate them into Ukrainian and memorize:

- to generate;
- to raise finance;
- extra capital;
- to distribute;
- to grant a loan;
- interest rate;
- securities;
- to suit;
- mortgage;
- revenue;
- expenditure;
- turnover;
- to be insolvent;
- to rescue;
- to pay off the debts.

3.6 Методика навчання

Практичні заняття (публічне обговорення питань тем курсу, навчальні дискусії, виконання практичних завдань, опрацювання методичних матеріалів.).

Самостійне навчання: виконання завдань самостійної роботи (СРС); індивідуальні завдання (ІЗ).

4. КРИТЕРІЇ І ПОРЯДОК ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Кожний вид поточної навчальної роботи студента оцінюються за 5-бальною шкалою.

Критерії оцінювання роботи студентів на практичних заняттях, виконання завдань СРС:

Оцінка	Критерії оцінювання навчальних досягнень
5 балів	Оцінюється робота студента, який у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно та аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки. Може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання й оцінити результати власної практичної діяльності;

	виконує завдання, не передбачені навчальною програмою; вільно використовує знання для розв'язання поставлених перед ним завдань.
4 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією. Але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки. За зразком самостійно виконує практичні завдання, передбачені програмою; має стійкі навички виконання завдання.
3 бали	Оцінюється робота студента, який відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони. Не здатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки. Планує та виконує частину завдання за допомогою викладача.
2 бали	Оцінюється робота студента, який не володіє навчальним матеріалом у достатньому обсязі, проте фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань. Виконує лише елементи завдання, потребує постійної допомоги викладача.
1 бал	Оцінюється робота студента, який не в змозі викласти зміст більшості питань теми та курсу, володіє навчальним матеріалом на рівні розпізнавання явищ, допускає істотні помилки, відповідає на запитання, що потребують однослівної відповіді. Виконує лише елементи завдання, потребує постійної допомоги викладача.
0 балів	Оцінюється робота студента, який не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його висвітлити, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Критерії оцінювання виконання індивідуальних завдань (ІНДЗ)

Оцінка		Критерії оцінювання
для дисциплін, вивчення яких завершується екзаменом	для дисциплін, вивчення яких завершується заліком	
10 балів	30 балів	Оцінюється робота студента, який у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно та аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки. Може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання й оцінити результати власної практичної діяльності; виконує завдання, не передбачені навчальною програмою; вільно використовує знання для розв'язання поставлених перед ним завдань.
8-9 балів	26-29 балів	Оцінюється робота студента, який достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі

Оцінка		Критерії оцінювання
для дисциплін, вивчення яких завершується екзаменом	для дисциплін, вивчення яких завершується заліком	
		стандартним способом, послуговується науковою термінологією. Але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки. За зразком самостійно виконує практичні завдання, передбачені програмою; має стійкі навички виконання завдання.
7 балів	23-26 балів	Оцінюється робота студента, який відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони. Не здатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки. Планує та виконує частину завдання за допомогою викладача.
6 балів	19-22 бали	Оцінюється робота студента, який не володіє навчальним матеріалом у достатньому обсязі, проте фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань. Виконує лише елементи завдання, потребує постійної допомоги викладача.
5 балів	15-18 балів	Оцінюється робота студента, який не в змозі викласти зміст більшості питань теми та курсу, володіє навчальним матеріалом на рівні розпізнавання явищ, допускає істотні помилки, відповідає на запитання, що потребують однослівної відповіді. Виконує лише елементи завдання, потребує постійної допомоги викладача.
< 5 балів	< 15 балів	Оцінюється робота студента, який не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його висвітлити, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Розподіл балів, які отримують студенти:

Екзамен	50 балів (поточний контроль)	10 балів (контроль виконання індивідуальних завдань)	40 балів (підсумковий контроль)
Залік	70 балів (поточний контроль)		30 балів (контроль виконання індивідуальних завдань)

Мінімальний пороговий рівень з кожного виду контролю:

Екзамен	30 балів (поточний контроль)	5 балів (контроль виконання індивідуальних завдань)	25 балів (підсумковий контроль)
----------------	------------------------------	---	---------------------------------

Залік	45 балів (поточний контроль)	15 балів (контроль виконання індивідуальних завдань)
--------------	------------------------------	---

Накопичування балів з навчальної дисципліни під час *поточного* контролю відбувається під час оцінювання таких видів робіт:

- 1) *Доповіді, виступи на заняттях;*
- 2) *Виконання практичних завдань;*
- 3) *Усне опитування;*
- 4) *Письмові роботи з засвоєння тем курсу;*
- 5) *Виконання завдань рубіжного контролю;*
- 6) *Виконання завдань СРС.*

Підсумкова семестрова оцінка за 100-бальною шкалою переводиться у національну шкалу відповідно до таблиці:

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Шкала ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проєкту (роботи)	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C	задовільно	
64-73	D		
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

5 ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання з вивчення навчальної дисципліни «Ділова англійська мова» є:

- тести з засвоєння тематики курсу (проміжний контроль);
- письмові відповіді на запитання контрольної роботи;
- доповіді і виступи на заняттях;
- усні відповіді під час проведення опитування;
- звіти з виконання завдань СРС;
- звіти з виконання практичних завдань.

6. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ, ПРОГРАМНЕ І МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Електронні ресурси: конспект, електронна бібліотека навчальної літератури, презентації окремих тем, банк тестів, методичні вказівки до вивчення дисципліни для студентів.

7 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Ділова англійська мова: Навчальний посібник / Укладачі: Надія Василівна Кіш, Олександра Любомирівна Канюк, Наталія Іванівна Годованець. Ужгород: Ужгород: ДВНЗ «УжНУ», 2024. 128с.
2. Калюжна А.Б., Радченко О.І. Business English: навчальнометодичний посібник. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2019. 172 с.
3. Маліновська Д.П., Теличко Н.В., Ділова англійська мова: збірник текстів та практичних завдань до проведення практичних занять та організації самостійної роботи для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності 014 Середня освіта (Мова та література (англійська)) / Укладачі Н.В.Теличко, Д.П.Маліновська 24с. Мукачево: МДУ, 2019.
4. Стасюк Т.В., Резунова О.С. Ділова англійська мова: навчальний посібник. Дніпро: Видавництво ПП Вахмістров О. Є. 2023. 268 с.
5. Латигіна А.Г. Базовий курс англійської мови з економіки = Basic English of Economics: підручник / А. Г. Латигіна. 2-ге вид., переробл. Та допов. К.: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2013. 456 с.
6. Верба Л.Г., Верба Г.В. Граматика сучасної англійської мови. Довідник. Київ, Логос, 2000. 352 с.
7. Голіцинський Ю.Б. Граматика. Збірник вправ. Київ, 2002. 477 с.
8. Купрікова С.В., Бушкова В.В., Савковська Г.Ю. Ділова англійська мова: практикум 1 для студентів денної та заочної форм навчання усіх немовних спеціальностей освітнього ступеня „бакалавр”. Черкаси: Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова, 2024. 49 с. [Укр. і англ. мова.]
9. Купрікова С.В., Бушкова В.В., Савковська Г.Ю. Ділова англійська мова: практикум 2 для студентів денної та заочної форм навчання усіх немовних спеціальностей освітнього ступеня „бакалавр”. Черкаси: Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова, 2024. 49 с. [Укр. і англ. мова.]
10. <https://learnenglish.britishcouncil.org/business-english/english-emails/unit-1-email-addresses>
11. Cambridge English Business Activities.URL: <http://ilawiki.ilavietnam.com/wikiplus/indexdatafile/Cambridge%20Business%20English%20Activities.pdf>
12. <https://lingua.com/businessenglish/reading/#exercises>
13. <https://www.grammarbank.com/grammar-quizzes.html>
14. https://agendaweb.org/listening/english_audio_activities.html
15. https://www.english-grammar.at/online_exercises/tenses/tenses_index.htm