

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»
Факультет менеджменту
Кафедра прикладної економіки, підприємництва та публічного управління



ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ РІВНЯ СФОРМОВАНOSTІ ДИСЦИПЛІНАРНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ

Іноземна мова для професійної діяльності (англійська/німецька/французька)

спеціальність: *281 Публічне управління та адміністрування*

освітній ступінь – магістр

Дніпро
2018

Нормативний зміст, сформульований у термінах результатів навчання:

- адекватно поводитися в типових ситуаціях для професійного середовища, використовуючи відповідні правила взаємодії між людьми у типових повсякденних і світських ситуаціях (напр., у засіданнях, зборах, перервах на каву, обід тощо);
- ефективно встановлювати і підтримувати комунікацію в навчальних ситуаціях, типових для майбутньої професійної діяльності, використовуючи мовленнєві вміння, навички і стратегії відповідно до конкретної ситуації;
- підтримувати розмову та аргументувати відносно тем, що обговорюються під час дискусій та семінарів, представляти та обґрунтовувати свої погляди на теми обговорення, використовуючи мовні форми, властиві для ведення дискусій;
- розуміти і продукувати особисту кореспонденцію (напр., листи, факси, електронні повідомлення тощо);
- знаходити нову текстову, графічну, аудіо та відео інформацію з питань, пов'язаних з загальною академічною та професійною діяльністю, що міститься в іншомовних матеріалах, користуючись відповідними пошуковими методами;
- розрізняти різні жанри автентичних текстів, пов'язаних зі спеціальністю, та визначати позицію і точки зору автора;
- аналізувати інформацію з іншомовних джерел для отримання даних, необхідних для виконання загальних академічних та професійних завдань;
- викладати власні думки та аналіз результатів роботи під час нарад, зборів та семінарів;
- розуміти та описувати графіки, таблиці, діаграми тощо, використовуючи мовні форми та граматичні структури, властиві для опису засобів візуалізації;
- складати ділову документацію (звіт, огляд тощо) з високим рівнем граматичної коректності;
- складати реферати-огляди прочитаного, бібліографію у відповідності до міжнародних вимог і сучасних систем оформлення бібліографії;
- ефективно використовувати широкий діапазон словникового запасу (не менше 500 лексичних одиниць), і граматичні структури, необхідні для гнучкого вираження відповідних функцій та понять, а також для

розуміння і продукування широкого кола текстів в професійній сфері.

Результати вивчення навчальної дисципліни «Іноземна мова для професійної діяльності» згідно з вимогами освітньої програми:

Уміти усно і письмово професійно спілкуватися іноземною мовою.

6. ПИТАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Підсумковий контроль складається з тестових завдань формату міжнародних іспитів. Зразки завдань надаються:

Завдання 1 Проаналізувати інформацію з іншомовного джерел та визначити головну ідею кожного параграфу відповідно до точки зору автора.

Task1 Read the sentences below and the extracts from a text about branding. For questions 1-7, choose which extract each sentence refers to. The extracts may be chosen more than once.

A

Having a good brand identity is critical. It can not only position a company above its competitors, but it also communicates to your customers the reason why they should choose you instead of your competitors. But developing a strong brand image takes time, money and effort, and it involves much more than redesigning a logo or developing a new tagline. Your new brand identity should evolve from your previous identity. Be careful not to start from scratch and come up with something completely new, as you may end up losing loyal customers who have forged emotion ties with your product.

B

It's important to understand that changing the visual aspects of your company, your logo, your packaging and so forth, you are not actually changing your brand identity. Your brand identity is the promise a company makes to its customers – its features, quality, values and service support. Just modernising visual image does not entail a change in brand values. Many companies, sadly, are led to believe by branding agencies that visual changes will alter customer's perception of their products. But such changes only inform consumers that a company is concerned about how it looks. At best, they will assume the company is modern; at worst they will accuse the company of unnecessary extravagance.

C

Successful branding may not be actually connected with the product at all, but may represent a greater sense of purpose or a more satisfying experience. They may affirm that drinking a cup of coffee can really make a difference, or that exercising may bring about a sense of challenge and personal achievement. Many successful brands study emerging societal ideals and trends, so that they can take advantage of how customers wish they could be. Then they push forward the message that by using their product, their dreams can be fulfilled, and the customer can gain the lifestyle he or she is looking for, be it a sense of glamour, freedom, popularity or self-satisfaction.

D

Lack of consistency is probably the most common pitfall when it comes to designing an image for your brand. You need to provide a consistent message in your proposals and presentations so that your company develops credibility and gets noticed and remembered. To ensure that your branding is consistent, gather all the information that leaves your company, be it faxes, emails, advertisements, invoices or packages. Examine them for discrepancies in your company's image. Doing so will also give you the chance to evaluate the image you are trying to portray.

Which section, A, B, C or D, does each statement 1-7 refer to?

1. a list of some items which should display your brand identity
2. the difference between brand identity and logo design
3. brands which do not reflect the product itself
4. how companies are fooled by companies offering branding services
5. what is involved in creating an image for your brand
6. why companies study current social trends to develop a brand
7. a warning about redesigning your brand

Завдання 2. Продемонструвати розуміння і продукування широкого кола текстів за фахом, використовуючи діапазон засвоєного словникового запасу і відповідні граматичні структури, необхідні для гнучкого вираження відповідних функцій та понять.

Task 2 *You are going to read an article about customer service in banks. Six sentences have been removed from the article. Choose from the sentences A-G the one which fits each gap. There is one extra sentence which you do not need to use.*

- A** Although people do not expect much from the internet these days, this will change in the future.
- B** The managers recognise that customers find them impersonal and unnatural.
- C** First National is also preparing to adopt this personal approach to its internet banking.
- D** They have the attitude that some skills, such as keyboard skills and so on, can be taught, but a member of staff can't be taught to be a nice person.
- E** Telephones are very personal because staff are speaking to people on their own territory.
- F** And if customers try to contact the bank by telephone, they are put through to a call centre in another country where they have to speak slowly in order to be understood.
- G** Not everyone wants a chatty, friendly service.

Customer Service in Banks

The banking profession doesn't have a very good reputation for customer service at the moment, and it's not just due to loss of savings. High street branches are shutting down and where banks are available, their opening hours are inconvenient. Staff at the desks are surly, increasingly under-qualified and often unable to answer questions. 8) _____ Astonishingly, however, 86% of the customers at one bank are either 'extremely satisfied' or 'very satisfied' with the service they receive. And what is even more surprising is that the bank in question has no High Street outlets at all.

First National bank is run entirely through the telephone and the internet. And its success shows that customer service is just about face-to-face contact with clients. The primary concern of the bank is recruiting the right people. 9) _____ So they only recruit people who already exhibit good communication skills.

And unlike other services that operate primarily over the telephone, the staff at First National do not use scripts. 10)_____ What this bank asks for is that staff be themselves and establish a rapport with their customers. Part of this is recognizing people's needs. 11)_____ Some want the process to be swift and efficient. The member of staff has to pick up on the caller's mood and react accordingly.

12)_____ The idea that customer service can be improved on a medium where there is no actual contact with a member of staff may seem strange at first. However, the website designers at First National spend a great deal of time understanding their customers and offering services which meet their needs. 13)_____ First National is already taking steps to fill this demand. They already offer a service in which customers receive a text when funds are received or when their account falls below a certain level. In the future, online systems may pre-empt customers' needs in even more sophisticated ways.

Завдання 3. Продемонструвати розуміння іншомовного тексту за фахом та уміння відповідати на запитання, аргументуючи фактами з прочитаного тексту.

Task 3. Read the text and then answer questions 1-6.

The idea that a sales team can learn something from Girl Scouts will come as a surprise to many. What has this out-dated organisation got to do with the fast-moving, corporate world of today? But in the girl scouts' annual cookie drive, two hundred million units are sold per year, and their revenues exceed \$700 million. And these figures are achieved only in a three-month period in the spring.

True, the organization has changed greatly in latter years, ever since the appointment of CEO Kathy Cloninger in 2003. Her mission was to revitalize a 95-year tradition-bound icon, famous only for camping, crafts and cookies. She has worked on instilling leadership qualities in the girls, developing new funding opportunities, creating an efficient organisational structure and developing a reinvigorated brand which is relevant to the modern world.

And nowhere are these changes more noticeable than in the annual cookie sale. No longer relying on neighbourhood door-to-door sales to obtain a meagre revenue, the organisation now utilises a wide range of savvy, modern methods which businesses worldwide can learn from.

Firstly, the girl scouts organization focuses on providing the girls with life skills. By investing in the girls, the organization creates a team with strong leadership and communication skills. 'Cookie College' training courses develop the scouts' business acumen, providing them with presentation, marketing and money management skills; skills which will be invaluable in their future lives. Through role-playing, case studies and tasks, the girls become inspired and passionate about their role as a salesperson.

And the proof of the pudding – or should I say cookie – is in the eating. These well-trained salesgirls can turn out exceptional results. Scout Markita Andrews sold over \$80,000 dollars worth of cookies in the twelve years she was a girl scout. Her success is for the most part due to the incentive. By selling the greatest number of cookies, Markita won a trip around the world. Rewards are not only given to the lucky winners, however. Scouts earn reward points as they sell more cookies. 1,500 cookies gets the scout a Wii game system.

But Girl scouts are not only training and motivating their workforce, but they are also changing their tactics. Gone are the days when girls went door-to-door around the neighbourhood selling to

family and friends. They now go in for the bulk sales strategy. They sell to large organisations and businesses, where cookies can be offered as sales incentives or part of corporate gift baskets. This way, girls are able to shift a greater number of cookies and maximise their sales time.

14. When do the Girl Scouts sell cookies?

- a) all year round
- b) for three months per year
- c) Every three years
- d) Every spring since 2003

15. What was the view of the girls scout organisation before Kathy Cloninger became CEO?

- a) not well-known
- b) old-fashioned
- c) efficient
- d) surprising

16. Which of the following is not taught at 'Cookie College'?

- a) how to look after finances
- b) how to promote your products
- c) how to bake cookies
- d) how to speak in front of other people

17. A girl scout can get a trip round the world if she...

- a) gets a certain number of reward points
- b) sells cookies for twelve years in a row
- c) sells \$80,000 worth of cookies
- d) sells more cookies than anyone else

18. A new selling strategy used by girl scouts is...

- a) Selling cookies outside local businesses
- b) Giving scouts free cookies as an incentive
- c) Selling from door to door
- d) Selling large amounts of cookies at once

Завдання 4 Продемонструвати навички ефективного використання широкого діапазону словникового запасу і граматичних структур, необхідних для гнучкого вираження відповідних функцій та понять, а також розуміння текстів в професійній сфері.

Read the advice below about the use of technology in presentations. Choose the correct word to fill each gap from A, B, C or D on the opposite page. For each question 19 – 33, mark one letter (A, B, C or D) on your Answer Sheet.

Guidelines for giving Presentations

Most presentations today depend on the use of some sort of technology, such as a laptop computer linked to a projector. While this technology can help to (19)..... presentations better, it also has a (20)..... of getting in the way. As a general (21)....., it is better to (22).....

on the content of a presentation as a means of (23)..... your audience's attention, rather than relying on sophisticated equipment.

Bear in mind that when an organisation invites (24)..... for a contract, they may (25)..... four or five presentations from different companies on the same day. Each of these companies will probably be using the same computer graphics (26)..... and the same equipment. The chances are the presentations will be similar too.

That's why the content and (27)..... of what you say are important. Think about what you want to say and how to say it as clearly as possible. As a first step, you need to (28)..... the main points you want to get across. Audiences are easily bored and (29)..... to remember only the most entertaining, exciting or unusual ideas.

Next create your materials, choosing the images for your presentation carefully. Remember you do not want to stop your audience from listening to you, nor do you want to (30)..... them.

Finally, make all the necessary (31)..... for the equipment you need. If technology is to be an important (32)..... of your presentation, make sure you know how to use it (33)..... and test it out beforehand.

- 19 A produce B make C construct D build
- 20 A behaviour B habit C practice D routine
- 21 A method B law C rule D course
- 22 A focus B define C target D direct
- 23 A gaining B acquiring C collecting D taking
- 24 A requests B calls C bids D commands
- 25 A appoint B programme C schedule D catalogue
- 26 A parcels B packets C bundles D packages
- 27 A formation B design C structure D system
- 28 A catalogue B label C mark D identify
- 29 A point B tend C lead D move
- 30 A disorder B mistake C confuse D complicate
- 31 A appointments B procedures C arrangements D organisations
- 32 A share B role C function D element
- 33 A precisely B suitably C properly D accurately

Sample tasks are taken from:

<https://www.cambridgeenglish.org/exams-and-tests/business-preliminary/preparation/>

<https://www.examenglish.com/BEC/index.html>

Оцінювання результатів навчання

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти».

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента за дисципліною.

Шкали. Оцінювання навчальних досягнень студентів ДВНЗ «НГУ» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та конвертаційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок здобувачів вищої освіти різних закладів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів ДВНЗ «НГУ»

Рейтингова	Конвертаційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховується, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу ДВНЗ «НГУ».

Засоби та процедури. Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності студента за вимогами НРК до 8-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Студент на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики, що надаються студентам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано в таблиці 1.

Таблиця 1.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдання під час лекцій	контрольна робота	визначення середньозваженого результату поточних контролів; виконання контрольної роботи під час екзамену за бажанням студента
практичні	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять		
	або індивідуальне завдання	виконання завдань під час самостійної роботи		

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних конкретизованих завдань. Практичні заняття оцінюються якістю виконання контрольного або індивідуального завдання.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком дескрипторам, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час екзамену має право виконувати контрольну роботу, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань контрольна робота повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів контрольної роботи має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання контрольної роботи визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання контрольної роботи може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожного дескриптора НРК.

Критерії. Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерію використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де a – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення;

m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою. Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для магістерського рівня вищої освіти (табл. 2).

Інтегральна компетентність – здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у певній галузі професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Таблиця 2.

Загальні критерії досягнення результатів навчання для 8-го кваліфікаційного рівня за НРК

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
Знання		
спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання та/або професійної діяльності на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності, зокрема в контексті дослідницької роботи; критичне осмислення проблем у навчанні та /або професійній діяльності та на межі предметних галузей	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень; критичне осмислення проблем у навчанні та/або професійній діяльності та на межі предметних галузей	95-100
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
Уміння		
розв'язання складних задач і проблем, що потребує оновлення та інтеграції знань, часто в умовах неповної/недостатньої	Відповідь характеризує уміння: виявляти проблеми; формулювати гіпотези; розв'язувати проблеми; оновлювати знання; інтегрувати знання;	95-100

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
інформації та суперечливих вимог; провадження дослідницької та/або інноваційної діяльності	провадити інноваційну діяльність; провадити наукову діяльність	
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	Рівень умінь незадовільний	<60
Комунікація		
зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків, а також знань та пояснень, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються; використання іноземних мов у професійній діяльності	Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова: правильна; чиста; ясна; точна; логічна; виразна; лаконічна. Комунікаційна стратегія: послідовний і несуперечливий розвиток думки; наявність логічних власних суджень; доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; правильна структура відповіді (доповіді); правильність відповідей на запитання; доречна техніка відповідей на запитання; здатність робити висновки та формулювати пропозиції; використання іноземних мов у професійній діяльності	95-100
	Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
Автономність та відповідальність		
відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди; здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним	Відмінне володіння компетенціями: використання принципів та методів організації діяльності команди; ефективний розподіл повноважень в структурі команди; підтримка врівноважених стосунків з членами команди (відповідальність за взаємовідносини); стресовитривалість; саморегуляція; трудова активність в екстремальних ситуаціях; високий рівень особистого ставлення до справи; володіння всіма видами навчальної діяльності; належний рівень фундаментальних знань; належний рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок	95-100
	Упевнене володіння компетенціями автономності та відповідальності з незначними хибами	90-94
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано дві вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано три вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано чотири вимоги)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано п'ять вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано шість вимог)	65-69
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (рівень фрагментарний)	60-64
	Рівень автономності та відповідальності незадовільний	<60