



kma·diplomacy

# БІЗНЕС-ДИПЛОМАТІЯ І GR-ПОЛІТИКИ

Business Diplomacy & GR Politics

**ДИСЦИПЛІНА:**

**АНГЛІЙСЬКА МОВА ДЛЯ БІЗНЕСУ ТА ПУБЛІЧНИХ  
КОМУНІКАЦІЙ**

**English for Business Network and Public  
Communication**

галузь знань:

29 міжнародні відносини

05 соціальні та поведінкові науки

спеціальність:

292 «Міжнародні економічні відносини»

052 «Політологія»

освітньо-наукова програма:

«Бізнес-дипломатія і GR-політики»



**СИЛАБУС**

Англійська мова для бізнесу та публічних комунікацій  
English for Business Network and Public Communication  
спеціальність: 292 «Міжнародні економічні відносини», 052 «Політологія»

**1. ОBOB'ЯЗКОВІ ОСВІТНІ КОМПОНЕНТИ ТА ПРАКТИКА**

Обов'язкова освітня компонента

**ВИКЛАДАЧІ:****ХАЛЕЦЬКА Аліна Анатоліївна**

доктор наук з державного управління,  
професор кафедри міждисциплінарної освіти  
e-mail: [a.khaletska@ukma.edu.ua](mailto:a.khaletska@ukma.edu.ua)

**ЛЬВОВА Надія Леонідівна**

кандидат філологічних наук, доцент  
кафедри міждисциплінарної освіти  
e-mail: [n.lvova@ukma.edu.ua](mailto:n.lvova@ukma.edu.ua)

**ОБСЯГ ГОДИН НАВЧАЛЬНОГО НАВАНТАЖЕННЯ:**

Загальний обсяг годин – 120 год. / 4 ECTS

з них:

- Практичні та лабораторні – 42 год.
- Самостійна робота – 78 год.



Семестр викладання:

2-й (додатковий)

Форма підсумкового оцінювання:

залік



## 2. АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ



Курс «*Англійська мова для бізнесу та публічних комунікацій*» є обов'язковою освітньою компонентою, що дозволяє сформувати у здобувачів вищої освіти навички усної та письмової комунікації англійською мовою у сфері політології, міжнародних відносин та економічної дипломатії.

Здобувачі збагатять словниковий запас професійною лексикою, вдосконалять граматику. Синхронні практичні заняття разом із самостійною роботою сприятимуть вдосконаленню креативного і критичного мислення, розвитку емоційного інтелекту, лідерства і командної роботи, презентацій, адаптивності.

Курс складається з 2 модулів, де змістовно основну увагу приділено розвитку макронавичок (читання, слухання, говоріння, письмо), а також мікронавичок (мова тіла, жести, емпатія, підсумовування, конфронтація, оцінювання тощо). Модуль 2 відбувається паралельно з модулем 1 та інтегрується у кожне практичне заняття.

Курс передбачає системне і комплексне застосування технічних засобів навчання, використання у навчальному процесі інтерактивних методів, професійно-ситуаційного моделювання у вирішенні реальних проблемних питань у сфері політології, міжнародних відносин та економічної дипломатії.

Передумовою для вивчення дисципліни є рівень володіння англійською мовою на рівні B2/Upper-Intermediate, що дозволяє здобувачам почуватися упевнено в усіх видах мовленнєвої діяльності у межах заданих тем.

## 3. МЕТА ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

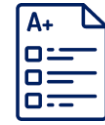


**Метою** вивчення дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти професійних компетентностей, необхідних для ефективної міжнародної політичної та економічної діяльності, включаючи належне володіння англійською мовою, здатність до міжкультурної комунікації в професійних контекстах, дослідженнях та інноваціях, у сферах бізнес-дипломатії, GR та публічних комунікацій із застосуванням міждисциплінарних інструментів.

Даний курс забезпечує досягнення таких програмних результатів навчання: ПР02



#### 4. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ, МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ І НАВЧАННЯ, ФОРМИ ОЦІНЮВАННЯ



Результати навчання	Методи викладання і навчання	Форми оцінювання
<p>ПРО2. Вільно спілкуватись (усно і письмово) іноземною мовою при обговоренні професійних питань, досліджень та інновацій у сфері бізнес-дипломатії, GR та публічних комунікацій із застосуванням міждисциплінарних інструментів.</p>	<p>Аналітичне обговорення Рольові ігри та симуляції Письмовий міні-feedback Дискусії і дебати Самонавчання Робота в парах / групах Проблемно-орієнтоване навчання Презентації</p>	<p>Усне опитування (поточне і підсумкове) Саморефлексія і самооцінювання Оцінювання і зворотній зв'язок від викладача і одногрупників Тести (поточні і підсумкові).</p>
<p>ПР 15. Вміти визначати і розв'язувати наукові проблеми міждисциплінарного характеру, конструювати дизайн, планувати і виконувати наукові і/або прикладні дослідження з використанням якісних і кількісних методів, формулювати і перевіряти гіпотези, інтерпретувати дані, обґрунтовувати висновки, презентувати результати власних досліджень шляхом підготовки наукових публікацій і апробацій у наукових заходах як на національному, так і міжнародному рівнях.</p>		

Результати навчання (РН)	Теми				
	1	2	3	4	5
ПРО2. Вільно спілкуватись (усно і письмово) іноземною мовою при обговоренні професійних питань, досліджень та інновацій у сфері бізнес-дипломатії, GR та публічних комунікацій із застосуванням міждисциплінарних інструментів.	+	+	+	+	+
ПР 15. Вміти визначати і розв'язувати наукові проблеми міждисциплінарного характеру, конструювати дизайн, планувати і виконувати наукові і/або прикладні дослідження з використанням якісних і кількісних методів, формулювати і перевіряти гіпотези, інтерпретувати дані, обґрунтовувати висновки, презентувати результати власних досліджень шляхом підготовки наукових публікацій і апробацій у наукових заходах як на національному, так і міжнародному рівнях.	+	+	+	+	+



## 5. ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ: ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН



### СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

 Тема заняття	 Лекції	Семінари / Практичні	Самостійна робота
<i>Змістовий модуль 1. Skills</i>			
First Meetings & Self Presentation	-	3	6
Presenting Organization (I): Institutional Contexts	-	4	6
Presenting Organization (II): Policy & Strategy Pitching	-	4	6
Team communication & Internal Diplomacy	-	4	6
Facilitating a meeting: Leading Discussions	-	3	6
Telephoning in International Contexts	-	3	6
Negotiating strategies: Agreement Building	-	3	6
<i>Змістовий модуль 2. Language Knowledge</i>			
Minor Grammar	-	3	6
Tenses	-	3	6
Passive Voice	-	3	6
Reported Speech	-	3	6
Means of Expressing Unreality	-	3	6
Verb Patterns	-	3	6
<b>Всього: 120</b>		<b>42</b>	<b>78</b>





## ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН

№ з/п	Теми занять	Обсяг (ауд. год.)
1.	<p>First Meetings &amp; Self Presentation</p> <p>Lead-in Students read a blog about self-presentation.</p> <p>Listening Students listen to people presenting themselves in a professional context.</p> <p>Functional language</p> <p>Students look at useful language for self-presentation.</p> <p>Task Students prepare a self-presentation and roleplay presenting themselves to colleagues</p>	3
2.	Minor Grammar	3
3.	<p>Presenting Organisation (I): Institutional Contexts</p> <p>Reading: A Who's Who Guide to UK School Staff. The roles and responsibilities of every school decision maker and influencer</p> <p>The local government system in UK</p>	4
4.	Tenses	3
5.	<p>Presenting an Organisation (II): Policy &amp; Strategy Pitching</p> <p>Lead-in</p> <p>Functional language: framing priorities, explaining mandates, outlining strategic lines.</p> <p>Task: «Strategic priorities of our organisation»</p> <p>Grammar focus: Passive Voice</p>	4
6.	Passive Voice	3
7.	<p>Team communication &amp; Internal Diplomacy</p> <p>Lead-in Students discuss different ways to work in teams.</p> <p>Video Students watch a video about different approaches to teamwork.</p> <p>Reflection Students reflect on the conclusions from the video and discuss their own approach to team communication.</p> <p>Functional language</p> <p>Students look at useful phrases for exchanging ideas.</p> <p>Task Students organize a team-building event</p>	4
8.	Reported Speech	3



9.	<p>Facilitating a meeting (I): Leading Discussions  Lead-in Students discuss facilitation skills  Listening Students listen to a meeting about possible changes to learning management in an organization.  Functional language  Students look at useful phrases for facilitating discussion when leading meetings.  Facilitating a Meeting (II): Managing Challenging Behavior  «Meeting on internationalization strategy».  Task Students role-play a meeting on how to support a company’s internationalization  Lead-in Students identify challenging communication styles.  Video Students watch a video demonstrating communication styles and how they are handled.  Refecation Students reflect on the conclusions from the video and think about their own way of dealing with challenging communicators.  Functional language  Students look at useful language for keeping meetings on track.  Task Students practice the functional language from the lesson by roleplaying and then discussing different situations.  Lead-in Students read and discuss two approaches to failure in business.  Listening Students listen to a project review meeting.  Functional language  Students look at useful phrases for review meetings.  Task Students role-play a performance development workshop</p>	3
10.	Means of Expressing Unreality	3
11.	<p>Telephoning in International Contexts  Lead-in Students talk about overcoming difficulties when making a phone call in another language.  Listening Students listen to and think about the different stages of a phone call.  Functional language  Students look at useful phrases for asking for clarification and paraphrasing information.  Task Students roleplay a telephone call where they clarify information in financial documents</p>	3
12.	Verb Patterns	3



13.	<p>Negotiating strategies: Agreement Building</p> <p>Lead-in Students discuss different attitudes and approaches to negotiation.</p> <p>Listening Students listen to two versions of a negotiation and discuss different negotiation strategies.</p> <p>Functional language</p> <p>Students look at useful phrases for reaching agreement in a negotiation.</p> <p>Task Students roleplay a negotiation</p> <p>Lead-in Students are introduced to the four negotiating dimensions.</p> <p>Listening Students listen to a meeting in which a team leader is faced with difficulties in negotiations.</p> <p>Functional language</p> <p>Students look at useful phrases for dealing with difficulties in negotiations.</p> <p>Task Students practise dealing with difficulties in negotiations by roleplaying three different scenarios</p>	3
14.	Test	3

## 6. ДЖЕРЕЛА / ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ



### Основна:

1. Dubicka, I., Rosenberg, M., Dignen, B.. (2018). *Business partner B2. Coursebook*. Pearson
2. Dubicka, I., Rosenberg, M., Dignen, B.. (2018). *Business partner B2. Workbook*. Pearson
3. O'Driscoll, N. (2011). *English for Diplomacy*. Oxford University Press.
4. Pletcher, J. (2003). *English for International Negotiations: A Cross-Cultural Case Study Approach*. Cambridge University Press.
5. McKay, S. (2012). *English for International Relations*. Oxford University Press

### Додаткова:

6. TED Talks <https://www.ted.com/>
7. Longman Dictionary of Contemporary English — <https://www.ldoceonline.com/>
8. Financial Times — <https://www.ft.com>
9. The Economist — <https://www.economist.com>
10. Politico Europe — <https://www.politico.eu>
11. Chatham House Events & Publications — <https://www.chathamhouse.org/>



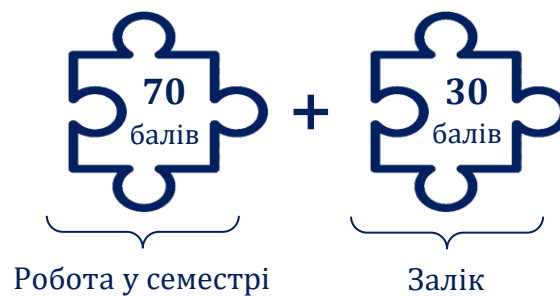
## Нормативно-правові ресурси:

12. OECD Policy Papers – <https://www.oecd.org>  
 13. European Commission – Strategic Communication Documents – <https://ec.europa.eu/info>  
 14. World Bank – Briefs & Reports – <https://www.worldbank.org>

## 7. ОЦІНЮВАННЯ



## УМОВИ ВИЗНАЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОГО РЕЙТИНГУ ДИСЦИПЛІНИ



	Види робіт	К-ть	Бали	Умови нарахування	Разом
Робота у семестрі	Робота на практичних заняттях, кейси	5	50	Активність на семінарських заняттях, обговорення дискусійних питань, розв'язування кейсів	50 (середній бал)
	Модульна контрольна робота	1	20	Виконання тестового завдання	20
Залік	Захист проекту	1	30	Підготовка презентації і захист проекту	30
<b>Разом</b>					<b>100</b>





## ВИМОГИ І КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Максимальний бал за кожне завдання – 50 балів і 20 балів за тестові вимірювання знань (за 1 модульну контрольну роботу). Середній бал усіх форм поточного контролю дає можливість здобувачу отримати 50 балів за роботу в семестрі і 20 балів за тест; 30 балів здобувач отримує шляхом підготовки та захисту проекту «Entry Briefing Package for an International Partner».

### Суть проєкту

Студенти готують комплексний пакет матеріалів, який би отримав іноземний партнер перед першою зустріччю з їхньою організацією:

- 1) Video Self-Presentation (2 хв):
  - структура самопрезентації;
  - використання відповідних часових форм.
- 2) «Institutional Snapshot» (1 сторінка):
  - представлення організації у пасивних конструкціях (Passive Voice);
  - короткий опис мандату, політики, стратегічних пріоритетів.
- 3) Policy Pitch Deck (5 slides):
  - формулювання пріоритетів, окреслення стратегічних напрямів;
  - структурована презентація політики та стратегії.
- 4) Script of a Preparatory Internal Meeting:
  - студенти демонструють командну комунікацію;
  - мають використати конструкції непрямої мови (reported speech);
  - включити одного «складного комунікатора» та показати спосіб його менеджменту.
- 5) Telephone Clarification Call (audio, 2–3 хв):
  - запит уточнень щодо фінансового документа;
  - використання функціональних фраз для телефонної комунікації.
- 6) Short Negotiation Scenario (written):
  - побудова згоди (agreement building);
  - використання фраз для подолання труднощів у переговорах.





## РОЗ'ЯСНЕННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ

Оцінювання успішності за кожним із запланованих видів робіт здійснюється у відповідності до таких критеріїв:

### Критерії оцінювання роботи над кейсами.

**Максимальна оцінка – 50 балів, що складається з таких складників:**

- 7) індивідуальна самостійна робота здобувачів з матеріалами кейсу (ідентифікація проблеми, формулювання ключових альтернатив, пропозиція рішення або рекомендованої дії) – максимальна кількість 20 б.;
- 8) робота в малих групах для погодження бачення ключової проблеми та варіантів її рішень – максимальна кількість 15 б.;
- 9) презентація та експертиза результатів малих груп на загальній дискусії (в рамках навчальної групи) – максимальна кількість 15 б.

### Критерії оцінювання під час обговорення дискусійних питань.

**Максимальна оцінка – 50 балів, що складається з таких складників:**

- 1) *рівень ретельності підготовки до заняття*: здобувач ретельно ознайомлений з матеріалом; має заготовлені нотатки або самостійно напрацьовані дискусійні питання; демонструє відмінне розуміння категорійного апарату (15 б.);
- 2) *рівень аргументованості позиції під час дискусії*: здобувач наводить переконливі аргументи / факти, що підсилюють основні висновки; висловлює думки змістовно і підтримує розмову під час дискусії; структурує ідеї, критично аналізує суперечливі думки, зважає на точку зору інших (15 б.);
- 3) *рівень активності під час дискусії*: здобувач звертає увагу на деталі; відповідає зважаючи на усіх учасників; демонструє, що стежить за дискусією (10 б.);
- 4) *поведінка і комунікація*: здобувач толерантно ставиться до різних думок / позицій та підтримує діалог з усіма учасниками; демонструє ініціативу і здатність виявити неочікувані інсайти або робити новаторські висновки (10 б.).

### Критерії оцінювання модульної контрольної роботи (МКР).

**Максимальна кількість балів – 20 балів.**

Модульна контрольна робота складається з *тестів закритого типу*; тест включає 20 запитань, на які запропоновано чотири варіанти відповідей, з яких лише одна вірна. За кожну правильну відповідь зараховується 1 бал. Час на виконання завдання – 30 хвилин.



**Критерії оцінювання проєктного заліку****Максимальна оцінка – 30 балів, що складається з таких складників:**

- 1. Video Self-Presentation – 5 балів**
  - 1.1. Структура самопрезентації (логіка, чіткість, завершеність) – *2 бали*
  - 1.2. Використання відповідних часових форм (Present Simple / Continuous, Perfect, Past forms) – *2 бали*
  - 1.3. Функціональна мова самопрезентації (professional register, clarity, coherence) – *1 бал*
- 2. «Institutional Snapshot» – 5 балів**
  - 2.1. Коректне використання пасивних конструкцій (Passive Voice) – *2 бали*
  - 2.2. Якість опису мандату, політики, стратегічних пріоритетів – *2 бали*
  - 2.3. Структурованість, лаконічність, відповідність формату 1 сторінки – *1 бал*
- 3. Policy Pitch Deck – 5 балів**
  - 3.1. Формулювання стратегічних пріоритетів (clarity, logic, relevance) – *2 бали*
  - 3.2. Окреслення стратегічних напрямів (coherence, professional vocabulary) – *2 бали*
  - 3.3. Візуальна та змістова структурованість Pitch Deck – *1 бал*
- 4. Script of a Preparatory Internal Meeting – 5 балів**
  - 4.1. Демонстрація командної комунікації (обмін думками, модерація, взаємодія) – *2 бали*
  - 4.2. Використання конструкцій непрямої мови (reported speech) – *1.5 бала*
  - 4.3. Включення «challenging communicator» та адекватне управління ситуацією – *1.5 бала*
- 5. Telephone Clarification Call – 5 балів**
  - 5.1. Чітке формулювання запитів щодо фінансового документа – *2 бали*
  - 5.2. Використання функціональної мови телефонної комунікації (clarification, paraphrasing) – *2 бали*
  - 5.3. Логіка, ввічливість, професійний тон – *1 бал*
- 6. Short Negotiation Scenario (written) – 5 балів**
  - 6.1. Побудова згоди (agreement building strategies) – *2 бали*
  - 6.2. Використання фраз для подолання труднощів у переговорах – *2 бали*
  - 6.3. Структурованість сценарію та відповідність логіці переговорів – *1 бал.*





## ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ

За шкалою університету	За національною шкалою		За шкалою ECTS
	Екзамен	Залік	
91 – 100	Відмінно	Зараховано	A (відмінно)
81 – 90	Добре		B (дуже добре)
71 – 80			C (добре)
66 – 70	Задовільно		D (задовільно)
60 – 65			E (достатньо)
30 – 59	Незадовільно	Не зараховано	FX (незадовільно – з можливістю повторного складання)
1 – 29			F (неприйнятно – з обов'язковим повторним курсом)

Мінімальний пороговий рівень оцінки за роботу в семестрі складає 30 балів. У разі отримання оцінки «неприйнятно» (нижче 29 балів) здобувач зобов'язаний повторно вивчити курс. У разі отримання оцінки «незадовільно» здобувач має право на два перескладання: викладачеві та комісії. При цьому максимальна підсумкова оцінка після перескладання може бути лише на рівні «достатньо». Замість перескладання комісії, здобувач може обрати повторне вивчення курсу.



## 8. ПОЛІТИКА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ



НаУКМА сповідує принципи академічної доброчесності, що означає, що всі роботи здобувачі мають виконати самостійно, а у тексті мають міститися відповідні посилання на інформаційні джерела. При використанні засобів штучного інтелекту (наприклад, CHAT GPT) необхідно позначити відповідним посиланням частини тексту, що були згенеровані штучним інтелектом.

Виконання навчальних завдань і робота в курсі має відповідати вимогам «Положення про академічну доброчесність здобувачів освіти у НаУКМА» (затверджене наказом № 112 від 07.03.2018 року):

[https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/cat\\_view/1-dokumenty-naukma/12-normatyvna-baza-naukma/6-systema-zabezpechennia-iaкости-osvitnoi-diialnosti-ta-iaкости-vyshchoi-osvity/71-normatyvni-dokumenty](https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/cat_view/1-dokumenty-naukma/12-normatyvna-baza-naukma/6-systema-zabezpechennia-iaкости-osvitnoi-diialnosti-ta-iaкости-vyshchoi-osvity/71-normatyvni-dokumenty)

<https://bit.ly/3tXf4mi> (Скорочене посилання на документ вище)

Недотримання принципів академічної доброчесності карається не зарахуванням роботи без можливості її перездачі у відповідності до Положення про академічну доброчесність здобувачів освіти НаУКМА.



Схвалено на засіданні кафедри міждисциплінарної освіти  
10 січня 2025 р., протокол № 4.

