

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
ГОУ ВПО «Благовещенский государственный  
педагогический университет»

*IRINA PALAYEVA*  
*EKATERINA STEKLYANOVA*

# **MARKETING ENGLISH FOR SMART MARKETING STUDENTS**

**(PROJECT METHODS APPLIED IN TEACHING FOREIGN LANGUAGES)**

**Учебное пособие для студентов вузов**

**BLAGOVESHCHENSK 2010**

ББК 81.2 Англ. - 923  
И68

Печатается по решению редак-  
ционно-издательского совета  
ГОУ ВПО «Благовещенский  
государственный педагогичес-  
кий университет»

Палаева, И.В., Стеклянова Е.А. Marketing English for Smart Marketing Students (Project Methods Applied in Teaching Foreign Languages): учебное пособие для студентов вузов. / И.В. Палаева, Е.А. Стеклянова. – Благовещенск: Изд-во ГОУ ВПО «Благовещенский государственный педагогический университет», 2011. - 48 с.

Пособие написано на английском языке и предназначено для студентов экономических специальностей старших курсов, изучающих английский язык в качестве дополнительной специальности. В пособие включены адаптированные аутентичные материалы из американских учебников по маркетингу и практические задания, представляющие собой поэтапную разработку модели маркетингового плана на английском языке с применением проектной методики.

*Рецензенты:* Н.И. Иванова, доцент кафедры иностранных языков негосударственного образовательного учреждения ВПО «Московская академия предпринимательства при правительстве Москвы» Благовещенский филиал, канд. фил. наук.

А. В. Архарова, доцент кафедры английской филологии и методики преподавания английского языка ГОУ ВПО «Благовещенский государственный педагогический университет», канд. фил. наук.

© Изд-во ГОУ ВПО «Благовещенский  
государственный педагогический  
университет», 2011  
© Палаева И.В., Стеклянова Е. А.

## **ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНОЙ МЕТОДИКИ В ПРЕПОДАВАНИИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА СТУДЕНТАМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ или КАК РАБОТАТЬ С КНИГОЙ**

Преобразование современного общества, обусловленное интеграцией России в мировое информационное сообщество, ставит необходимым поиск новых подходов и направлений, обеспечивающих эффективную подготовку профессиональных кадров со знанием иностранных языков. Потребность в специалисте нового образца, который способен перестраивать себя и свою деятельность в зависимости от изменяющихся условий, является острой необходимостью.

Таким образом, изменение требований, предъявляемых к выпускникам экономических вузов с позиций повышения качества владения иностранным языком, требует коренного пересмотра организации профессионально направленной подготовки студентов-маркетологов, менеджеров по рекламе и PR, а также других экономических специальностей в условиях высшей школы средствами иностранного языка.

Главной целью преподавания иностранного языка в вузе в рамках компетентностного подхода является формирование и развитие профессиональной иноязычной компетенции при одновременном создании условий, стимулирующих самостоятельную, поисково-творческую деятельность студентов, что требует активного внедрения инновационных педагогических. Однако возникает противоречие между требуемым уровнем подготовки выпускника экономического вуза по иностранному языку и решением данного вопроса в теории и практике вузовской педагогики. Несоответствие существующих методов и средств обучения иностранному языку социальному заказу является на наш взгляд основным недостатком.

Анализ существующей системы обучения иностранному языку в России на современном этапе показывает, что:

- уровень подготовки специалистов, качество предоставляемых услуг значительно уступает общепринятым мировым стандартам на Западе, тем не менее, учебники так и не ориентированы на европейские стандарты;
- существующий образовательный Госстандарт по иностранным языкам, определяющий минимальную часть содержания языкового образования, не отражает особенности многоуровневой подготовки в системе получения высшего профессионального образования и характеризуется отсутствием стандартов по профессиональному иностранному языку;

## II. Read “5 Ways to Make Time for Marketing” by C.J. Hayden and offer 3 other ways.

"I don't have time to market." It's a common complaint from self-employed professionals. When you are the only one who can serve the clients, manage the business, and perform all the sales and marketing functions, time becomes the most precious commodity you have. How can you find time for marketing with so many other important priorities? Maybe the real answer is not to find more time for marketing, but to MAKE time. Here are some examples of how that can work:

1. Attending workshops, business mixers, and cultural events. Whenever you plan to attend an event like this, consider inviting a business contact to join you. Just extending the invitation will contribute to building a stronger relationship between you.
2. Having lunch or coffee with a prospect or colleague. You may find conversation flows more easily when there is a group.
3. Taking a walk, visiting the gym, and other forms of exercise. Invite someone to join you for a walk in the park, run around the track, or a game of tennis. You don't have to learn to play golf in order to get exercise and do business at the same time.
4. Reading an article. Any time you read an interesting article in the newspaper, a magazine, or online, think of three people you could send it to. Writing a short "thought-you-would-be-interested" note will take only a moment, but can make a big impression on the recipient.
5. Attending social events. The best business relationships often begin casually in social environments. Keep your business cards in your pocket when you attend a wedding, housewarming, holiday party, or your child's soccer game. After you ask, "How do you know our hosts?" or "Which child is yours?" make your next question, "What do you do?"
6. ....
7. ....
8. ....

## FINAL LESSON ON TOPIC 1 – MARKETING PLAN

***Congratulations!!!***

***It is the day of the presentation of your marketing plan.***

***To make your presentation successful we advise you to get ready with the following:***

- 1. Prepare a presentation of Power Point (when working at it feel free to use all your creativity: use pictures, photos, music and video and whatever you like).***
- 2. Learn the main points of your marketing plan by heart to look confident in front of your class-mates.***
- 3. Get ready to answer different questions on your marketing plan (look up some information about similar business or product in the Internet).***
- 4. When making your presentation SMILE!!!***