



DALYKO (MODULIO) APRAŠAS

Dalyko (modulio) pavadinimas	Kodas
ŠIUOLAIKINĖ ANGLŲ KALBA VI/VI d.	

Dėstytojas (-ai)	Padalinys (-iai)
Koordinuojantis: Dr. V. Linkevičiūtė	Kauno fakultetas, Kalbų, literatūros ir vertimo studijų institutas Muitinės g. 8, LT-44280 Kaunas

Studijų pakopa	Dalyko (modulio) lygmuo	Dalyko (modulio) tipas
Pirmoji pakopa	6 iš 6	Privalomasis arba arba individualiųjų studijų dalykas

Įgyvendinimo forma	Vykdyto laikotarpis	Vykdyto kalba (-os)
Auditorinė	6 semestras	Anglų kalba

Reikalavimai studijuojančiajam	
Išankstiniai reikalavimai: Kalbotyros įvadas, Šiuolaikinė anglų kalba (1), Šiuolaikinė anglų kalba (2), Šiuolaikinė anglų kalba (3), Šiuolaikinė anglų kalba ir kursinis darbas (4), Šiuolaikinė anglų kalba (5)	Gretutiniai reikalavimai (jei yra): Nėra

Dalyko (modulio) apimtis kreditais	Visas studento darbo krūvis	Kontaktinio darbo valandos	Savarankiško darbo valandos
5	130	66	64

Dalyko (modulio) tikslas: studijų programos ugdomos kompetencijos
Suformuoti studento įgūdžius plėsti ir tinkamai vartoti verslo anglų kalbos žodyną, versti tekstus, komunikuoti žodžiu ir raštu, diskutuoti, apibendrinti ir vertinti verslo aspektus, vartojant anglų verslo kalbą, anglų kalba parengti pranešimus ir vertinamąją verslo analizę.

Dalyko (modulio) studijų siekiniai	Studijų metodai	Vertinimo metodai
<p>Tikslingai ugdomos šios dalykinės kompetencijos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Gebėjimas vartoti pagrindines kalbotyros sąvokas analizuojant įvairius su kurso tematika susijusius tekstus. -Gebėjimas analizuoti pateiktą medžiagą leksiniu požiūriu. -Gebėjimas suprasti sudėtingus sakininius ir rašytinius tekstus studijuojama tematika. <p>Gebėjimas vartoti anglų verslo kalbos leksiką ir sudėtingesnes dalykiniam stiliui būdingas gramatines konstrukcijas; gebėjimas įgytas žinias pritaikyti, rengiant pranešimus ir diskutuojant.</p>	<p>Paskaitos, pratybos, konsultacijos</p> <p>Kūrybinės užduotys</p> <p>Probleminis dėstymas</p> <p>Diskusijos</p> <p>Aktyvaus mokymo metodai: darbas grupėse, individualus darbas</p> <p>CV ir motyvacinio laiško rašymas</p> <p>Tiriamieji metodai: tikslinės informacijos rinkimas, atvejo analizė, rinkodaros struktūros analizė.</p>	<p>Kaupiamasis vertinimas - individualios ir grupinės užduotys</p> <p>Praktinės užduotys</p> <p>Testai</p> <p>Vertimo užduotys</p> <p>Egzaminas</p> <p>Parengti verslo atvejo analizę ir išvadų pagrindu pateikti rekomendacijas</p> <p>Pranešimas</p>

	Pranešimo rengimas	
<p>Taip pat ugdomos ir šios bendrosios kompetencijos:</p> <p>-Gebėjimas nuolat savarankiškai gilinti žinias ir profesinius gebėjimus.</p> <p>-Gebėjimas dirbti komandoje, rengiant pranešimus.</p>	<p>Paskaitos, pratybos, konsultacijos</p> <p>Kūrybinės užduotys</p> <p>Probleminis dėstymas</p> <p>Diskusijos</p> <p>Aktyvaus mokymo metodai: darbas grupėse, individualus darbas</p> <p>CV ir motyvacinio laiško rašymas</p> <p>Tiriamieji metodai: tikslinės informacijos rinkimas, atvejo analizė, rinkodaros struktūros analizė.</p> <p>Pranešimo rengimas</p>	<p>Kaupiamasis vertinimas - individualios ir grupinės užduotys</p> <p>Praktinės užduotys</p> <p>Testai</p> <p>Vertimo užduotys</p> <p>Egzaminas</p> <p>Parengti verslo atvejo analizę ir išvadų pagrindu pateikti rekomendacijas</p> <p>Pranešimas</p>

Temos	Kontaktinio darbo valandos						Savarankiškų studijų laikas ir užduotys		
	Paskaitos	Konsultacijos	Seminarai	Pratybos	Laboratoriniai	Praktika	Visas kontaktinis darbas	Savarankiškas	Užduotys
1. Tarpasmeninė, profesinė komunikacija. Susitikimai ir derybos su skirtingų kultūrų atstovais. Susitikimai, pokalbiai, derybos. Prezentacijos, komunikacijos strategijos.	3	1		6			12	6	<p>Paskaitų medžiagos analizė.</p> <p>Praktinės užduotys darbui grupėse ir individualiai-derybos, pokalbis, susitikimas, teksto vertimas, pristatymas-tarpasmeninė komunikacija pasirinktoje šalyje.</p> <p>Pagrindinė studijuotina literatūra: Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe (2016). Market Leader Advanced, p. 6-13.</p> <p>Kita literatūra pasirinktinai iš rekomenduojamos literatūros sąrašo.</p>
2. Rinkodara. Rinkodaros strategijos. Prekinio ženklo analizė. Reklamų tipai. Reklamos poveikis. Reklama ir etika. Reklama ir socialiniai tinklai.	3			8			11	5	<p>Paskaitų medžiagos analizė.</p> <p>Praktinės užduotys darbui grupėse ir individualiai-pristatymas-pasirinktas prekinis ženklas/ efektyviausia reklama.</p> <p>Pagrindinė studijuotina literatūra: Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe (2016). Market Leader Advanced, p. 36-43.</p> <p>Kita literatūra pasirinktinai iš rekomenduojamos literatūros sąrašo.</p>

<p>3. Darbo paieška. Pokalbis dėl darbo. CV ir motyvacinis laiškas. Rekomendacijos. Sėkmingas prisistatymas darbdaviui. Kvalifikuotų darbuotojų paieška.</p>	3	1		8			12	5	<p>Paskaitų medžiagos analizė.</p> <p>Praktinės užduotys darbui grupėse ir individualiai- CV ir motyvacinio laiško rašymas, dialogas-pokalbis dėl darbo, atvejo analizė-kandidatų atranka, diskusija.</p> <p>Pagrindinė studijuojama literatūra: Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe (2016). Market Leader Advanced, p. 44-51.</p> <p>Kita literatūra pasirinktinai iš rekomenduojamos literatūros sąrašo.</p>
<p>4. Testas</p>								16	<p>Paskaitų medžiagos analizė.</p> <p>Savarankiškas privalomosios ir papildomosios literatūros studijavimas.</p>
<p>5. Profesinė etika, korporacinė atsakomybė. Etinių problemų sprendimo būdai. Etiškas verslas. Susirinkimų organizavimas, eiga, efektyvumas.</p>	3		8				11	6	<p>Paskaitų medžiagos analizė.</p> <p>Praktinės užduotys darbui grupėse ir individualiai- diskusija, susitikimas, pristatymas- etiško verslo pavyzdys.</p> <p>Pagrindinė studijuojama literatūra: Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe (2016). Market Leader Advanced, p. 52-59.</p> <p>Kita literatūra pasirinktinai iš rekomenduojamos literatūros sąrašo.</p>

6. Finansai, tvari bankininkystė. Bankai, bankų paslaugos. Finansiniai terminai. Klausimų tipai, parafrazės ir atsakymai.	3			8			11	6	<p>Paskaitų medžiagos analizė.</p> <p>Praktinės užduotys darbu grupėse ir individualiai-diskusija, susitikimas, tarptautinio/ vietinio banko pristatymas.</p> <p>Pagrindinė studijuojama literatūra: Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe (2016). Market Leader Advanced, p. 66-73.</p> <p>Kita literatūra pasirinktinai iš rekomenduojamos literatūros sąrašo.</p>
7. Pasiruošimas egzaminui bei kitos užduotys	1			8			9	22	
Iš viso	16	2		46			64	66	

Vertinimo strategija	Svoris proc.	Atsiskaitymo laikas	Vertinimo kriterijai
Namų darbų užduotys ir atvejo analizė	20%	Semestro metu	1 balas: atliktos visos namų darbų užduotys. 0,5 balo: atlikta daugiau nei pusė namų darbų užduočių. 0 balų: neatlikta 2/3 namų darbų užduočių.
Pranešimas	20%	Semestro metu	Vertinami šie darbo aspektai: <u>Darbo struktūra ir apimtis</u> : prezentacijos struktūra aiški ir logiška, yra visos reikiamos dalys bei išvados. Prezentacija yra tinkamos apimties (0,25 balo). <u>Analizė ir išvados</u> : analizė labai išsami, išvados pagrįstos (0,25 balas); analizė atlikta, bet nėra išsami, išvados ne visada pagrįstos (0,25 balo). <u>Mokslinis stilius ir tyrimo kultūra</u> : tinkamai elgiamasi su šaltiniais; formuluotės ir stilius atitinka mokslinio darbo reikalavimus (0,25 balo). Prezentacijanebuvopristatytalaiku (0 balų).
Tarpinis testas	30 %	Semestro metu	Testą sudaro skirtingo sunkumo atvirojo ir uždarojo tipo klausimai ir užduotys. Vertinama taip: 5: Puikios žinios ir gebėjimai. 4: Geros žinios ir gebėjimai. Gali būti neesminių klaidų. 3: Vidutinės žinios ir gebėjimai. 2: Žinios ir gebėjimai nesiekia vidutinių, yra (esminių) klaidų. 1: Žinios ir gebėjimai dar tenkina minimalius reikalavimus. Daug klaidų. 0: Netenkinami minimalūs reikalavimai.
Egzaminas	30%	Sesijos metu	Testą sudaro skirtingo sunkumo atvirojo ir uždarojo tipo klausimai ir užduotys.

			Vertinama taip: 3: Puikios žinios ir gebėjimai. 2: Geros žinios ir gebėjimai. Gali būti neesminių klaidų. 1: Žinios ir gebėjimai dar tenkina minimalius reikalavimus. Daug klaidų. 0: Netenkinami minimalūs reikalavimai.
--	--	--	--

Autorius	Leidimo metai	Pavadinimas	Periodinio leidinio Nr. ar leidinio tomas	Leidimo vieta ir leidykla ar internetinė nuoroda
Privalomoji literatūra				
MacKenzie, I.	2009	<i>English for Business Studies.</i>		CUP
Dubicka, I., O;Keefe M.	2016	<i>Market Leader 3rd Edition Extra: Business English. Advanced</i>		Longman
Rogers, J.	2016	<i>Market Leader 3rd Edition: Practice File. Advanced</i>		Longman
Ed. Gatsby, A., Murphy, M., Mascull, B.	2000	<i>Longman Business English Dictionary</i>		Longman
Papildoma literatūra				
Strutt, P.	2001	<i>Market Leader Business Grammar and Usage</i>		Longman
Mascull, B.	2003	<i>Business Vocabulary in Use</i>		CUP
Emmerson, P.	2006	<i>Business Grammar Builder</i>		Macmillan



DALYKO (MODULIO) APRAŠAS

Course unit title	Course unit code
Modern English VI/VI p.	

Lecturer (s)	Department where course unit is delivered
Dr. V. Linkevičiūtė	Institute of Language, Literature and Translation Studies

Cycle	Level of course unit	Type of the course unit
First cycle	6 of 6	Compulsory or Subject of individual studies

Mode of delivery	Semester or period when the course unit is delivered	Language of instruction
Face to face	6	English

Prerequisites and corequisites	
Prerequisites: Introduction to Linguistics, Introduction to Germanic Linguistics, Modern English I, II, III, IV and V	Corequisites: none

Number of ECTS credits allocated	Student's workload	Contact work hours	Individual work hours
5	130	66	64

Purpose of the course unit: programme competences to be developed		
<p>Programme competences to be developed: analytical and critical thinking, learning to work independently and in a group; communication skills in English (C2) according to the topics listed in the course content.</p>		
Learning outcomes of course unit	Teaching and learning methods	Assessment methods
<p>The following professional competencies will be developed:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Will be able to use the main linguistic terms in the analysis of different, course-related texts. -Will be able to analyse the material from lexical perspective. -Will be able to understand professional oral and written discourse. -Will be able to use business English lexis and complex grammatical structures characteristic for professional style. -Will be able to apply this knowledge in presentations and discussions. 	<ul style="list-style-type: none"> Lectures, seminars, presentations Creative tasks Problem-solving Discussions Active study methods: work in groups, individual work CV and covering letter Research methods: data collection, case study, marketing analysis 	<ul style="list-style-type: none"> Accumulative method-individual and group tasks Practical tasks Tests Translation tasks Examination Case study analysis and recommendations based on conclusions Presentation
<p>The following general competencies will be developed:</p>	<ul style="list-style-type: none"> Lectures, seminars, presentations 	<ul style="list-style-type: none"> Accumulative method-individual and group tasks Practical tasks

<p>-Will be able to boost knowledge and develop professional skills individually.</p> <p>-Will be able to prepare presentations in teams.</p>	<p>Creative tasks</p> <p>Problem-solving</p> <p>Discussions</p> <p>Active study methods: work in groups, individual work</p> <p>CV and covering letter</p> <p>Research methods: data collection, case study, marketing analysis</p>	<p>Tests</p> <p>Translation tasks</p> <p>Examination</p> <p>Case study analysis and recommendations based on conclusions</p> <p>Presentation</p>
---	---	--

Topics	Contact work hours							Individual work hours and tasks	
	Lectures	Consultations	Seminars	Practice classes	Laboratory	Praktika	All contact work	Individual work	Tasks
1. Interpersonal, professional communication. Meetings and negotiations in different cultures. Meetings, discussions, negotiations. Presentations, communication strategies	3	1		6			12	6	<p>Analysis of study material and scientific literature (obligatory and additional).</p> <p>Group and individual tasks- negotiations, discussion, meeting, presentation.</p> <p>Study material: Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe (2016). Market Leader Advanced, p. 6-13.</p> <p>Other additional resources from the list of recommended literature.</p>
2. Marketing. Marketing strategies. Analysis of a brand. Types of ads. Influence of ads. Advertising and ethics. Advertising and social networks.	3			8			11	5	<p>Analysis of study material and scientific literature (obligatory and additional).</p> <p>Group and individual tasks- negotiations, discussion, meeting, presentation – brand/ the most effective advertising.</p> <p>Study material: Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe (2016). Market Leader Advanced, p. 36-43.</p> <p>Other additional resources from the list of recommended literature.</p>
3. 4Looking for a job. Job interview. CV and covering letter. References. Successful presentation. Headhunting.	3	1		8			12	5	<p>Analysis of study material and scientific literature</p>

									<p>(obligatory and additional). Group and individual tasks-negotiations, discussion, meeting, presentation - CV writing, covering letter, job interview; case study.</p> <p>Study material: Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe (2016). Market Leader Advanced, p. 44-51.</p> <p>Other additional resources from the list of recommended literature.</p>	
4. Midterm test								16	<p>Analysis of study material and scientific literature (obligatory and additional).</p>	
5. Professional ethics, corporate responsibility. Ethical problem-solving. Effective meetings.	3			8				11	6	<p>Analysis of study material and scientific literature (obligatory and additional). Group and individual tasks-negotiations, discussion, meeting, presentation – ethical business .</p> <p>Study material: Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe (2016). Market Leader Advanced, p. 52-59.</p> <p>Other additional resources from the list of recommended literature.</p>
6. Finance, sustainable banking. Banks, bank services. Financial terms. Managing questions.	3			8				11	6	<p>Analysis of study material and scientific literature (obligatory and additional). Group and individual tasks-negotiations,</p>

									discussion, meeting, presentation – local/international. bank. Study material: Iwonna Dubicka, Margaret O’Keeffe (2016). Market Leader Advanced, p. 66-73. Other additional resources from the list of recommended literature.
7. Preparation for the examination and other tasks.	1			8			9	22	Analysis of study material and scientific literature (obligatory and additional).
Total	16	2		46			64	66	

Assessment strategy	Comparative weight percentage	Date of examination	Assessment criteria
Homework and case study	20%	During the semester	Students prepare each task in written or oral form working individually or in groups. 1 point: all homework tasks are completed. 0.5 points: more than half of homework tasks is completed. 0 points: 2/3 of homework tasks are not completed.
Presentation	20%	During the semester	The following aspects are assessed: <u>The structure and volume of the presentation:</u> the structure of the presentation is clear and logical. It consists of all the necessary parts and conclusions. The volume is appropriate (0.25 points). <u>Analysis and conclusions:</u> analysis is very thorough, conclusions are sound (0,25 point); analysis is carried out, but it is not thorough. Not all conclusions are sound (0.25 points). <u>Academic style and research culture:</u> sources are treated according to the requirements; phrasing and style correspond to the requirements of academic work (0.25 points). Presentation was not delivered on time (0 points).
Midterm test	30%	During the semester	The tests consist of open and closed questions. Evaluation: 5 points: Excellent knowledge and skills. 4points: Good knowledge and skills. There might be non-essential mistakes. 3 points: Moderate knowledge and skills. 2 points: Knowledge and skills are below moderate. There are (essential) mistakes. 1 point: Knowledge and skills meet minimum requirements. There are a lot of mistakes.

			0 points: Minimum requirements are not met.
Examination	30%	During the examination session	The test consists of open and closed questions. Evaluation: 3 points: Excellent knowledge and skills, none or a few minor mistakes. 2 points: Good knowledge and skills. Mistakes are not major. 1 point: Knowledge and skills are satisfactory or below the satisfactory level. Major mistakes are made. 0 points: Minimum requirements are not met.

Author	Year	Title	Number of periodical publication or publication Volume	The place of publication and publisher or online link
Required reading				
MacKenzie, I.	2009	<i>English for Business Studies.</i>		CUP
Dubicka, I., O;Keefe M.	2016	<i>Market Leader 3rd Edition Extra: Business English. Advanced</i>		Longman
Rogers, J.	2016	<i>Market Leader 3rd Edition: Practice File. Advanced</i>		Longman
Ed. Gatsby, A., Murphy, M., Mascull, B.	2000	<i>Longman Business English Dictionary</i>		Longman
Recommended reading				
1. Strutt, P.	2001	<i>Market Leader Business Grammar and Usage</i>		London: Longman.
2. Mascull, B.	2003	<i>Business Vocabulary in Use</i>		Cambridge University Press.
3. Emmerson, P.	2006	<i>Business Grammar Builder</i>		Macmillan