

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Романчук Иван Сергеевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 08.11.2022 09:52:38  
Уникальный программный ключ:  
e68634da050325a9234284dd96b4f0f8b288e139

ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет»  
Тобольский педагогический институт им. Д.И.Менделеева (филиал)  
Тюменского государственного университета

УТВЕРЖДЕНО  
Заместителем директора института  
(филиала)  
Шитиков П.М.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
ДЕЛОВОЙ НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК**  
*44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)*  
профиль подготовки (специализация)  
Иностранный язык (английский); иностранный язык (немецкий)  
форма обучения очная

## 1. Паспорт оценочных материалов по дисциплине

№ п/п	Темы дисциплины (модуля) / Разделы (этапы) практики* в ходе текущего контроля, вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен, с указанием семестра)	Код и содержание контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства (количество вариантов, заданий и т.п.)
1	2	3	4
1	<b>Немецкое предприятие</b>	<b>УК-4</b> – способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) <b>ПК-1</b> – способен осуществлять обучение учебному предмету на основе использования предметных методик с учетом возрастных и индивидуальных особенностей обучающихся	Устный ответ на практическом занятии. Выполнение практического задания.
2	<b>Деловой немецкий язык для маркетинга</b>	<b>УК-4</b> – способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) <b>ПК-1</b> – способен осуществлять обучение учебному предмету на основе использования предметных методик с учетом возрастных и индивидуальных особенностей обучающихся	Устный ответ на практическом занятии. Выполнение практического задания.
3	<b>Деловой немецкий язык для общения с покупателями и партнерами по бизнесу</b>	<b>УК-4</b> – способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) <b>ПК-1</b> – способен осуществлять обучение учебному предмету на основе использования предметных методик с учетом возрастных и индивидуальных особенностей обучающихся	Устный ответ на практическом занятии. Выполнение практического задания.
4	<b>Деловой немецкий</b>	<b>УК-4</b> – способен осуществлять	Устный ответ на

	<b>язык для презентации предприятия общественности (PR)</b>	деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) <b>ПК-1</b> – способен осуществлять обучение учебному предмету на основе использования предметных методик с учетом возрастных и индивидуальных особенностей обучающихся	практическом занятии. Выполнение практического задания.
5	<b>Деловой немецкий язык для общения на предприятии в Германии</b>	<b>УК-4</b> – способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) <b>ПК-1</b> – способен осуществлять обучение учебному предмету на основе использования предметных методик с учетом возрастных и индивидуальных особенностей обучающихся	Устный ответ на практическом занятии. Выполнение практического задания.
6	<b>Деловой немецкий язык для практики на немецком предприятии</b>	<b>УК-4</b> – способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) <b>ПК-1</b> – способен осуществлять обучение учебному предмету на основе использования предметных методик с учетом возрастных и индивидуальных особенностей обучающихся	Устный ответ на практическом занятии. Выполнение практического задания.
7	<b>Зачет с оценкой</b>	<b>УК-4</b> – способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) <b>ПК-1</b> – способен осуществлять обучение учебному предмету на основе использования предметных методик с учетом возрастных и индивидуальных особенностей обучающихся	Вопросы к зачету

## **2. Виды и характеристика оценочных средств**

Устный ответ на практическом занятии.

Критериями оценивания устного ответа на семинаре выступают:

- качество устного ответа студента: полнота и избирательность ответа при раскрытии сути вопроса, самостоятельность мышления, обоснованность приводимых фактов, объяснение отдельных положений, размышления при ответе, ясность и четкость изложения материала;
- активность участия в учебной дискуссии на семинаре: групповое обсуждение, внесение дополнений к ответам других студентов, постановка вопросов при ответах других студентов и обсуждении;
- наличие опорного письменного конспекта.

#### Выполнение практического задания

Практическое задание – средство контроля, позволяющее оценить умения обучающихся самостоятельно структурировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве, уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления. Оценивание выполнения данного средства контроля осуществляется по материалам, предоставленным обучающимся в письменной форме.

#### Промежуточная аттестация ( дифференцированный зачет)

Оценивание осуществляется в рамках балльно-рейтинговой системы.

№	Виды оцениваемой работы	Количество баллов	
		Текущий контроль	Промежуточный контроль
1.	Посещение занятия	0/2	-
2.	Самостоятельная работа	0-10	-
3.	Реферат	0-8	-
5.	Собеседование	0-5	0-10
6.	Контрольная работа	0-10	-
7.	Конспектирование	0-5	-
8	Практическое задание (упражнение)	0-5	0-10

Все обучающиеся допускаются к прохождению промежуточной аттестации независимо от итогов текущего контроля.

При промежуточной аттестации обучающихся по зачету применяется система оценивания:

полученные обучающимся в семестре, переводятся в формат традиционной оценки в соответствии со шкалой перевода баллов:

- 60 баллов и менее – «неудовлетворительно»;
- от 61 до 75 баллов – «удовлетворительно»;
- от 76 до 90 баллов – «хорошо»;
- от 91 до 100 баллов – «отлично».

Дифференцированный зачет проводится в виде собеседования по вопросам. В билете два вопроса.

Обучающемуся, получившему в ходе зачета билет (задание) и отказавшемуся от ответа, в ведомость выставляется оценка «неудовлетворительно».

### **3. Оценочные средства**

#### **Задания для текущего контроля**

### Praktische Aufgaben:

- **Деловая игра "Знакомство с фирмой ":**

примерные вопросы: Bekanntschaft mit dem Unternehmen. Rollen: Sekretärin, Geschäftsführer, neuer Mitarbeiter.

Домашнее задание: выбрать и выучить лексический материал по теме, клише лексические и грамматические, стилистические. презентация, примерные вопросы: Bereiten Sie eine Präsentation Bekanntschaft mit dem Unternehmen. Wählen Sie dafür ein deutsches/russisches Unternehmen im Internet. Die Präsentation soll 10 Folien enthalten und 10 Minuten in Anspruch nehmen.

Деловая игра «Деловая корреспонденция»:

Geschäftskorrespondenz

- Angebote und Bestellungen übersetzen.
- Protokolle und Reklamationen übersetzen.
- Verträge übersetzen

- ***In welche Lücken der nachstehenden Sätze passen diese Wörter?***

Präsent sein, wachsende Umsatzzahlen, der Mitbewerber, die Entlohnung, die Nachwuchsförderung, sichern, die Turbulenzen der Vergangenheit, lahmen, kaufkräftig, kontinuierlich, beispielhaft, der Durchschnittsgeschmack, der hohe Anspruch, ungezwungen, die kreative Vorgehensweise, ebnen, fortan, bescheinigen.

- 1) Das Münchener Traditionshaus präsentiert sich ... als „Kaufhaus der Sinne“.
- 2) Die Strategie ist ... .
- 3) Ludwig Beck ist kein Kaufhaus für ... .
- 4) Welche Maßnahmen helfen uns den Weg ... ?
- 5) ... waren mit der finanziellen Schieflage verbunden.
- 6) Mansoll ... Kundenansprechen.
- 7) Dieses Unternehmen ist auch in Hamburg ... .
- 8) ... sprechen davon, dass das Kaufhaus rentabel ist.
- 9) ... trägt zur hohen Qualität der Bedienung bei.
- 10) Während der Krisen kann die Nachfrage ... .
- 11) Das Attribut ... kann die Kundenbindung verbessern.
- 12) Gegen ... hilft nur ein Mittel: harte Arbeit.
- 13) Die Werbeagentur entwickelt ... .
- 14) Das Kaufhaus kann ... jedes Kunden befriedigen.

- **Die Leistungskontrolle** („Die blühende Landschaft im Osten“ – Markt, N 19)

1. Man versucht, ... zu ... .
2. Das Marketing ... .
3. Für die erfolgreiche Kampagne muss man ... .
4. Die Internet – Seite ... hoher Resonanz.
5. Die Filme hat durch ... aller Maßnahmen einen Mehrwert geschaffen.
6. Die Betreiber sind ... zufrieden .
7. Das Produkt wurde neu ... und zur Reife gebracht.

8. Die Firma hat ihr Ziel ... .
9. Die ... Haltung ist überwunden.
10. Das Projekt ist auf Erfolg ... .
11. Laut ... äußert die Mehrheit der Deutschen den Wunsch, die Ferien im eigenen Land zu verbringen.
12. Das Potenzial ist ... .
13. Schäling hat ... nach 15 Jahren als BMW – Marketer... .
14. Besonders Mecklenburg-Vorpommern sollte von dieser Entwicklung ... .
15. Unter ... vereint das Projekt neben drei Hotels ein Tagungszentrum, vier Golf – ubd 17 Tennisplätze, ein Reiterhof.
16. Drei Hotels haben ... rund 1600 Betten.
17. Alle Betreiber verzeichnen ... .
18. Jeder hat den „Partei“-Anfang, die Unternehmensinteressen ... zu vertreten.
19. Schäling wollte mit der Gesamtkampagne möglichst ... ansprechen.
20. Die Betreiber wollen der Vieldimensionalität des Tourismusprojekts ... .

Die Zielgruppen, gerecht werden, die Vernetzung, rundum, profitieren, wachsende Nachfrage, programmieren, enorm, angemessen, die Dachmarke, sich selbständig machen, die Gesamtkapazität, ablehnend, die Umfrage, Resonanz erzielen, auf Touren kommen, die nötige Spannung aufbauen, sich erfreuen, definieren, übertreffen.

### **Задания для промежуточной аттестации:**

#### **Примерные вопросы к зачету:**

1. Типы немецких предприятий (Betrieb, Unternehmen, Firma, Werk, Geschäft)
2. Правовые формы немецких предприятий (GmbH, AG, OHG, KG, GbR, PartnG)
3. Структура немецкого предприятия (Einkauf, Logistik, Verkauf, Verwaltung)
4. Основные понятия немецкого маркетинга (Absatzziele, Preisgestaltung, Nachfrage-Situation usw.)
5. Исследование рынка (Marktforschung, Pro-Kopf-Verbrauch usw.)
6. Сбыт и маркетинг (Hersteller, Reisende, Einzelhändler, Großhändler, Käufer usw.)
7. Как продавать по-немецки? (Verkauf)
8. Как консультировать на немецком языке?
9. Рекламная кампания (Werbungskampagne)
10. Деловое письмо (Geschäftsbrief)
11. Переговоры по телефону (Telefongespräch)
12. Деловая переписка по Интернету (Geschäftskorrespondenz)
13. Основная необходимая информация о предприятии на немецком языке
14. Бизнес-культура немецких предприятий
15. История предприятия на немецком языке
16. Стили управления
17. Различные подразделения немецких предприятий и их функция
18. Как разговаривают сотрудники между собой на немецких предприятиях?
19. Письменная коммуникация сотрудников между собой на немецких предприятиях.
20. Профессии и их обязанности
21. Читаем правильно немецкие объявления о приеме на работу или практику
22. Написание автобиографии и резюме
23. Собеседование на немецком предприятии