

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ  
ТАДЖИКИСТАН  
МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет иностранных языков  
Кафедра романо-германских языков

«УТВЕРЖДАЮ»

Зав. кафедрой романо-германских языков

 к.ф.н., доцент Фаязова И.Ф.  
«29 » августа 2025 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**  
Перевод документов официально-делового стиля  
Направление подготовки – 45.03.02 «Лингвистика»  
Профиль - Теория и методика преподавания иностранных языков и культур  
(немецкий язык)  
Форма подготовки - очная  
Уровень подготовки – бакалавриат

Душанбе - 2025

**ПАСПОРТ  
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Направление поготовки 45.03.02 «Лингвистика»

Профиль – Теория и методика преподавания иностранных языков и культур (немецкий язык)

Дисциплина: «Перевод документов официально-делового стиля»

Форма промежуточной аттестации: зачет

**ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ**

Изучение дисциплины «Перевод документов официально-делового стиля» направлено на формирование следующих компетенций:

№ п/п	Контролируемые разделы, темы*	Формируемые компетенции*	Индикаторы достижения компетенции*	Оценочные средства*	
				Количе-ство тестовых заданий к экзамену	Другие оценочные средства
				Вид	
1	<b>Тема 1.</b> Характеристика Структура, содержание и стиль делового письма	<b>УК -1</b> Способен осуществлять поиск, критический анализ информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<b>ИУК 1.1.</b> Анализирует задачу, выделяя ее базовые составляющие, осуществляет декомпозицию задачи. <b>ИУК. 1.3.</b> Рассматривает возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки. <b>ИУК. 1.4.</b> Грамотно, логично, аргументированно формирует собственные суждения и оценки. <b>ИУК. 1.6.</b> Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи	-	Дискуссия Кейс-задание Презентация
2	<b>Тема 2.</b> Использование стандартных клише и переводческих соответствий при переводе деловой корреспонденции. Фирменное подтверждение	<b>УК-4</b> Способен осуществлять деловую коммуникацию вустной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (-)	<b>ИУК. 4.1.</b> Выбирает на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно-приемлемый стиль делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами <b>ИУК. 4.2.</b> Использует информационно-коммуникационные	-	Дискуссия Кейс-задание Презентация

		<p>ых) языке (ах)</p> <p>технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках</p> <p><b>ИУК. 4.3.</b> Ведет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном (-ых) языках</p> <p><b>ИУК. 4.4.</b> Демонстрирует интегративные умения использовать диалогическое общение для сотрудничества в академической коммуникации общения</p> <p><b>ИУК. 4.5.</b> Внимательно слушая и пытаясь понять суть идей других, даже если они противоречат собственным взглядам</p> <p><b>ИУК. 4.6.</b> Уважая высказывания других как в плане содержания, так и в плане формы</p> <p><b>ИУК. 4.7.</b> Критикуя аргументировано и конструктивно, не задевая чувства других; адаптируя речь и язык жестов к ситуациям взаимодействия</p> <p><b>ИУК. 4.8.</b> Демонстрирует умение выполнять перевод профессиональных текстов с иностранного (-ых) на государственный язык и обратно</p>		
--	--	--	--	--

3	<p><b>Тема 3.</b></p> <p>Структура, стиль, содержание и ведение телефонных переговоров Трудоустройство. Оформление заявления о приеме на работу</p>	<p><b>ПК-3</b></p> <p>Способен осуществлять письменный перевод типовых документов</p>	<p><b>ИПК 3.1.</b> Знает основные правила письменного перевода; специфику построения текстов на изучаемом иностранном языке для достижения их связности</p> <p><b>ИПК 3.2.</b> Знает нормы грамматического оформления текстов для правильной сегментации переводимого текста</p> <p><b>ИПК 3.3.</b></p> <p>Знает переводческие соответствия и способы перевода безэквивалентных языковых единиц в изучаемой предметной области; умеет применять полученные теоретические знания для осуществления успешной переводческой деятельности; вырабатывать целостную стратегию перевода текста с учётом его смыслового наполнения, функционально-стилевой характеристики, жанровой принадлежности, а также с учетом цели, адресата перевода и других экстралингвистических факторов</p> <p><b>ИПК 3.4.</b></p> <p>Профессионально пользоваться словарями, справочниками, банками данных, другими источниками информации и использовать их в своем письменном переводе</p> <p><b>ИПК 3.5.</b> Способен осуществлять качественный письменный перевод на основе комплексного учета смысловой структуры</p>	-	Дискуссия Кейс-задание
---	---	---	--	---	---------------------------

			<p>оригинала и с соблюдением существующих в переводящем языке норм построения грамотного исвязного текста</p> <p><b>ИПК 3.6.</b> Знает переводческие соответствия и способы перевода безэквивалентных языковых единиц в изучаемой предметной области. Основные термины в области общественно-политической лексики</p> <p><b>ИПК 3.7.</b> Применяет полученные теоретические знания для осуществления успешной переводческой деятельности, осуществляет качественный письменный перевод на основе комплексного учета смысловой структуры оригинала и с соблюдением существующих в переводящем языке норм построения грамотного и связанного перевода</p>		
4	<p><b>Тема 4.</b> Запросы и предложения и ответы на запросы и предложения. Счета. Оформление векселя Письма рекламного содержания.</p>	- // - // - // - // -	- // - // - // - // -	-	Дискуссия Кейс-задание
5	<p><b>Тема 5.</b> Заказы и их исполнение. Извещение о задержке платежа Извещение о поставке, извещение о</p>	- // - // - // - // -	- // - // - // - // -	-	Дискуссия Кейс-задание

	задержке поставки. Рекламация				
6	<b>Тема 6.</b> Ведение переговоров с клиентами. Ведение переговоров с коллегами. Ведение переговоров с высокопоставленными лицами	- // - // - // - //	- // - // - // - //	-	Дискуссия Кейс-задание Презентация

**Итого:**

Дискуссия – 6;  
Кейс-задание – 15;  
Презентация – 3.

---

<sup>1</sup>Наименования разделов, тем, модулей соответствуют рабочей программе дисциплины

## ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/ п	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1.	Дискуссия	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень дискуссионных тем для проведения дискуссии
2.	Презентация	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.	Темы групповых и/или индивидуальных проектов
3.	Кейс-задание	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	Тема, цель кейс-задания, его ожидаемые результаты

МОУ ВО «Российско-Таджикский (Славянский) университет

Факультет иностранных языков

Кафедра романо-германских языков

## **ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ**

по дисциплине «Перевод документов официально-делового стиля»

Направление подготовки – 45.03.02 «Лингвистика»

Профиль – Теория и методика преподавания иностранных языков и культур

1. Характеристика официально-делового стиля
2. Особенности официально-делового стиля
3. Структура, содержание и стиль делового письма
4. Использование стандартных клише и переводческих соответствий при переводе деловой корреспонденции
5. Структура, стиль, содержание и ведение телефонных переговоров
6. Ведение переговоров с коллегами и с вышестоящими лицами
7. Ведение переговоров с клиентами
8. Фирменное подтверждение
9. Трудоустройство. Оформление заявления о приеме на работу
10. Запросы и предложения и ответы на запросы и предложения
11. Счета. Оформление векселя
12. Письма рекламного содержания
13. Заказы и их исполнение
14. Извещение о поставке, извещение о задержке поставки
15. Рекламация
16. Извещение о задержке платежа
17. Ведение переговоров с коллегами
18. Ведение переговоров с клиентами
19. Ведение переговоров с вышестоящими лицами
20. Перевод и анализ официально-деловых документов.

### **Критерии оценивания ответов**

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если он знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей; адекватно спрягает глаголы, склоняет именные части речи. В ответе могут быть допущены неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом в ходе ответа на дополнительные вопросы преподавателя.
- оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями отвечает на поставленные вопросы.

МОУ ВО «Российско-Таджикский» (Славянский) университет»  
Факультет иностранных языков  
Кафедра романо-германских языков

**Перечень дискуссионных тем для круглого стола  
(дискуссии, полемики, диспута, дебатов)**

по дисциплине «Перевод документов официально-делового стиля»  
Направление подготовки – 45.03.02 «Лингвистика»  
Профиль – Теория и методика преподавания иностранных языков и культур

**Тематика дискуссий:**

1. Характеристика и особенности официально-делового стиля
2. Использование стандартных клише и переводческих соответствий при переводе деловой корреспонденции.
3. Структура, стиль, содержание и ведение телефонных переговоров
4. Письма рекламного содержания.
5. Заказы и их исполнение.
6. Ведение переговоров с высокопоставленными лицами, клиентами и коллегами.

**Образец дискуссии по теме:** «Характеристика и особенности официально-делового стиля».

**Цель дискуссии** – развитие социокультурной компетенции; развитие речевого навыка в проблемных, коммуникативных ситуациях; изучение особенностей официально-делового стиля.

**Задачи дискуссии:** научить студентов высказывать собственное мнение по проблемным ситуациям; развивать умение анализировать информацию, слушать собеседников в ходе дискуссии, уметь задавать вопросы по теме.

**Описание действий:**

**Полготовительная часть:** погружение в новую тему начинается с лекции: «Характеристика и особенности официально-делового стиля». Сначала студенты вместе с преподавателем работают над новой терминологией из лекционного материала. Преподаватель раскрывает значение каждого нового термина. После чтения и объяснения лекции по данной теме преподаватель задает вопросы на правильное восприятие нового материала.

**Основная часть:** работа по теме «Характеристика и особенности официально-делового стиля».

1. Преподаватель ставит главный вопрос перед студентами: Что Вы понимаете под словом «стиль»? Какие виды стилей имеются в немецком и русском языках? Какие особенности имеет официально-деловой стиль? и др.
2. Студенты высказывают собственное мнение о прочитанном, формулируют общее представление о стилях речи, и, в частности, об официально-деловом стиле.
3. Коммуникативное задание в рамках коммуникативного метода заключалось в дискуссии; в расширение кругозора, в закреплении знаний нового материала и др. Студенты активно участвуют в обсуждении, каждый высказывает свое мнение, свою точку зрения по обсуждаемой проблеме.

**Заключительная часть:** подведение итогов занятия, домашнее задание: Рефлексия – что нового узнали на занятии? Студенты высказывают свое впечатление о занятии. Им предлагается найти дополнительную информацию и подготовить презентацию по данной теме.

**Критерии оценки:**

- оценка «**отлично**» выставляется студенту, если он умеет, высказана своя точка зрения в процессе обсуждения темы, соблюдена логика и последовательность изложения прочитанного материала, применена новая терминология, сделан правильный анализ проблемной ситуации, даны развернутые и грамотные ответы на поставленные вопросы;
- оценка «**хорошо**» выставляется студенту, если дан полный ответ, соблюдена логика и последовательность изложения прочитанного материала, применены при этом новая терминология, высказана своя точка зрения в обсуждении темы, даны правильные ответы на поставленные вопросы, допущены 2-3 ошибки в ответах на вопросы;
- оценка «**удовлетворительно**» выставляется студенту, если дан полный ответ, прочитанный материал изложен в краткой форме, новая терминология применена с большим трудом, не соблюдена логика изложения, не на все поставленные вопросы даны правильные ответы, допущены 4-5 ошибок в ответах на вопросы, с затруднениями высказана своя точка зрения в обсуждении темы;
- оценка «**неудовлетворительно**» выставляется студенту, если не дан полный ответ, прочитанный материал изложен с ошибками, не применена приложении новая терминология, даны неправильные ответы на поставленные вопросы, не высказана своя точка зрения в обсуждении темы, допущены 6-7 ошибок при анализе ситуаций.

МОУ ВО «Российско-Таджикский» (Славянский) университет»

Факультет иностранных языков

Кафедра романо-германских языков

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

по дисциплине «Перевод документов официально-делового стиля»

Направление подготовки – 45.03.02 «Лингвистика»

Профиль – Теория и методика преподавания иностранных языков и культур

**Тематика презентаций:**

1. Характеристика и особенности официально-делового стиля.
2. Структура, стиль, содержание и ведение телефонных переговоров.
3. Ведение переговоров с коллегами и вышестоящими лицами.

Сообщение с презентацией представляет собой публичное выступление на русском (на первом курсе) или на иностранном языке (2-4 курсы), ориентированное на ознакомление слушателей с материалом по определенной теме. Компьютерная презентация обеспечивает визуально-коммуникативную поддержку устного выступления, способствует его эффективности и результативности.

Цель таких заданий – знакомство со странами изучаемого языка, с различными аспектами жизни в них; расширение своего собственного кругозора и кругозора тех, кто будет вас слушать. Начинайте работу сразу после выбора интересующей вас темы. Для создания текста сообщения найдите нужную информацию, воспользовавшись несколькими источниками (прежде всего на соответствующих сайтах в Интернете).

При подготовке монологического высказывания по теме на иностранном языке целью задания является развитие умений монологической речи на иностранном языке. В этом случае целесообразно работать только с текстами на иностранном

языке (вы найдете их на российских и зарубежных сайтах).

Это намного проще, чем переводить текст на русский язык, тем более с помощью электронного переводчика, который наделает огромное количество языковых ошибок. Компьютерные презентации используются для того, чтобы выступающий смог наглядно продемонстрировать материалы к своему сообщению. Создают презентации чаще всего в программе PowerPoint.

Составьте текст вашего выступления, выделив основные моменты. Учитывайте при этом особенности аудитории (подберите факты, которые ей будут интересны). Объем сообщения на русском языке должен быть рассчитан на 3-4 минуты, на иностранном – состоять из 10 - 20 предложений (в зависимости от курса).

Изображения на слайдах вашей презентации должны проиллюстрировать содержание сообщения. Можно использовать не только обычные изображения, но и элементы анимации, видео- и аудиофрагменты. Это поможет сделать презентацию более интересной. При представлении сообщения для соблюдения зрительного контакта с аудиторией не нужно зачитывать информацию, помещенную на слайде – ее каждый может прочесть самостоятельно. Не следует зачитывать текст сообщения: каждый выступающий должен владеть материалом. Текстом конспекта выступления можно воспользоваться в случае, если вам трудно запомнить даты, сложные имена собственные и т.д. Лучше всего использовать план и ключевые слова. Продумайте, как вы привлечете к обсуждению слушателей (может быть, зададите им вопросы по данной теме). Предусмотрите сложные для понимания моменты и продумайте, как прокомментировать их.

Возможно, по ходу предъявления презентации вам будут заданы вопросы – постарайтесь продумать ответы на них дома. Прорепетируйте заранее ваше выступление, чтобы чувствовать себя уверенно перед слушателями. Говорите громко и четко.

### ***Общие требования к презентации***

- презентация должна иметь не меньше 10 и не больше 15 слайдов (без титульного листа, содержания, словаря и списка источников);
- первый слайд – это титульный лист, на котором обязательно должны быть указаны: название ОУ, где обучается автор; тема сообщения; фамилия, имя автора; номер группы;
- на следующем слайде должно быть представлено содержание (основные этапы презентации). Желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно было перейти на нужную страницу и вновь вернуться на содержание;
- далее следуют слайды, раскрывающие тему презентации;
- предпоследним и последним слайдами презентации должны быть составленный вами словарь терминов по теме и список источников (не менее 3-4).

В любом тексте встречаются незнакомые слова: названия достопримечательностей, имена известных людей, термины и др. Словарь терминов необходим для того, чтобы любой человек, просматривающий вашу работу, мог без труда для себя найти.

### ***Критерии оценивания презентаций***

- оценка «отлично» выставляется студенту, если коммуникативная задача решена полностью, тема сообщения раскрыта, текст выстроен логично, связно, объем высказывания соответствует требованиям, выражено личностное

отношение к теме, речь без пауз;

- оценка «хорошо» задание выполнено, и в целом коммуникативная задача в основном решена, тема сообщения раскрыта, немного нарушена логика текста, объем высказывания на 2-3 предложения меньше, не выражено личностное отношение к теме, в речи небольшие паузы между предложениями;
- оценка «удовлетворительно» задание выполнена не до конца, имеются ошибки при произношении, не нарушающие понимания;
- оценка «неудовлетворительно», если задание полностью не выполнено и коммуникативная задача не решена, тема сообщения не раскрыта, текст выстроен нелогично, объем высказывания не соответствует предъявляемым требованиям, не выражено личностное отношение к теме, в речи паузы после каждого предложения.

МОУ ВО «Российско-Таджикский» (Славянский) университет»

Факультет иностранных языков

Кафедра романо-германских языков

## КЕЙС-ЗАДАНИЕ

по дисциплине «Перевод документов официально-делового стиля»

Направление подготовки – 45.03.02 «Лингвистика»

Профиль – Теория и методика преподавания иностранных языков и культур

### **Тематика кейс-заданий:**

1. Характеристика и особенности официально-делового стиля
2. Структура, содержание и стиль делового письма
3. Использование стандартных клише и переводческих соответствий при переводе деловой корреспонденции.
4. Фирменное подтверждение
5. Структура, стиль, содержание и ведение телефонных переговоров
6. Трудоустройство. Оформление заявления о приеме на работу
7. Запросы и предложения и ответы на запросы и предложения.
8. Счета. Оформление векселя
9. Письма рекламного содержания.
10. Заказы и их исполнение
11. Извещение о поставке
12. Извещение о задержке поставки
13. Извещение о задержке платежа
14. Ведение переговоров с клиентами
15. Ведение переговоров с коллегами и высокопоставленными лицами.

### **Образец Кейс-задания 1.**

Nennen Sie die Bestandteile des Briefes:

1) INGENIEURBÜRO \* STRICH & FADENSTAHL BAUKONSTRUKTIONEN  
- BERECHNUNGEN - STATISTIK

Wellenstraße 7

61286 Schwanderndorf

Telefon: 062 14 - 97 33 4 - 0

Telefax: 062 14 -97 33 4 – 1

Bankverbindung

Commerzbank Frankfurt

Konto: 44 62 978 Y BLZ 800 700 10

- 2)**Carola Müller  
 Compakta GmbH  
 Raschendorfer Str. 30  
 50212 Köln  
**3)** 15. September 2003  
**4)** Ihr Auftrag  
**5)** Sehr geehrte Frau Müller,  
**6)** wir bedanken uns für das Vertrauen, das Sie uns durch die Erteilung des Auftrages entgegenbringen. Wie schon im Vorgespräch vereinbart, werden wir in der kommenden Woche eine Liste der Detailfragen mit Ihnen klären, um dann zügig mit den ersten Arbeiten beginnen zu können.  
 Den Termin für dieses Treffen werden wir später abstimmen.  
**7)** Mit freundlichen Grüßen  
**8)** Walter Bauer  
 Produktionsleiter Stahlbaukonstruktionen  
**9)** Anlage: Informationsbroschüre  
**10)** Verteiler  
 Abt. Forschung und Konstruktion

### **Кейс-задание 2.**

- lesen Sie einen Brief,
- finden Sie alle Bestandteile des Briefes und lesen Sie vor,
- beantworten Sie Fragen:
- worum geht es in jedem Teil?
- an wem ist dieser Brief adressiert?
- wer hat diesen Brief geschrieben?
- wie ist das Ziel des Briefes?
- wie muss die Reaktion des Empfängers sein?
- hat der Brief Anlagen?

### **NATUR UND SPIEL GMBH**

72191 Nagold

Natur und Spiel GmbH. Postfach 23. 72191 Nagold

Spielwarencenter

Nicole Reinhardt

Bremer Straße 28

21073 Hamburg

Ihr Zeichen,

Unser Zeichen,

Telefon, Name

Datum

Ihre Nachricht vom

unsere Nachricht vom

(0 74 52) 42 86

..-09-13

1-r .. -09-10

r-pr

13 Richter

Angebot über Holzspielwaren

Sehr geehrte Frau Reinhardt,

wir freuen uns über Ihr Interesse an unseren Holzspielwaren. Wir senden Ihnen gern den gewünschten Katalog mit der aktuellen Preisliste.

Holzspielwaren erfreuen sich in einer Zeit, in der immer mehr Wert auf eine gesunde Umwelt gelegt wird, großer Beliebtheit. Die runden, weichen Formen des glatten Holzes fordern zum Anfassen unserer Spielwaren heraus. Verletzungen, die bei Metallspielwaren leicht auftreten können, sind beim Umgang mit unseren natürlichen Produkten nahezu ausgeschlossen. Sämtliche Spielwaren unseres Hauses weisen das Umweltlabel des Deutschen Kinderschutzbundes auf.

Die einfache und klare Gestalt von Holzspielwaren fördert die Fantasie des Kindes. Namhafte Kinderpsychologinnen und -Psychologen fordern den Einzug von Holzspielwaren ins Kinderzimmer.

Spielwert und Robustheit aller unserer Erzeugnisse sind in mehreren Kindergärten unserer Umgebung über lange Zeiträume hinweg sehr erfolgreich getestet worden. Im Katalog haben wir die Spielwaren danach sortiert, wie sie von den jeweiligen Altersgruppen bevorzugt angenommen werden.

n Sie bitte unsere günstigen Liefer- und Zahlungsbedingungen am Ende des Katalogs. Wir hoffen, dass unsere Holzspielwaren Ihren Verkaufsvorstellungen entsprechen und wir Sie bald beliefern können.

Mit freundlichen Grüßen  
Natur und Spiel GmbH  
ppa.

Anlagen  
Katalog  
Preisliste

Annette Prollius  
Geschäftsräume  
Nagold  
Waldstraße 18  
87)

Telex 765501  
Telefax (0 74 52) 42 88

Deutsche Bank  
(BLZ 60

### **Кейс-задание 3.**

Schreiben Sie folgende Sätze einfacher:

1. Bitte stellen Sie Nachforschungen an.
2. Wir haben eine Preisherabsetzung vorgenommen.
3. Ich habe den Brief aus Mexiko unter Zuhilfenahme eines Wörterbuches gelesen.
4. Die Inbetriebnahme der Maschine verzögert sich.
5. Die Instandsetzung der Büroräume dauert eine Woche.
6. Die Außerachtlassung dieser Bedingungen führt zur Annulierung der erteilten Aufträge.
7. Er nahm sofort die Buchung vor.
8. Im Falle der Nichtzahlung bleibt die Ware mein Eigentum.
9. Wir sollten dem Kunden die Mitteilung machen, dass wir erst in drei Tagen liefern können.
10. Der Betrag ist unverzüglich in Abzug zu bringen.
11. Wir müssen Ihnen leider diese Mitteilung machen.
12. Gestern wollte ich verschiedene Einkäufe tätigen.

### **Кейс-задание 4.**

Schreiben Sie Sätze im Aktiv.

1. Die Ware wird von uns im Mai geliefert.
2. Die Ausstellung wird von uns am 10. Januar eröffnet.
3. Ihre Bestellung wird schnellstens bearbeitet.
4. Ihnen wird ein Sonderrabatt von 5% gewährt.
5. Die Rechnung wird von uns noch in diesem Monat bezahlt.
6. Fehlerhafte Ware wird von uns noch in diesem Monat bezahlt.
6. Fehlerhafte Ware wird von uns zurückgenommen, der Kaufpreis wird Ihnen sofort erstattet.
7. Bei Zahlung innerhalb 14 Tagen wird vom Lieferanten ein Skonto von 3% eingeräumt.
8. Trotz unserer Mahnung ist der Liefertermin von Ihnen nicht eingehalten worden.
9. Die Lehrerin wurde von den Schülern sehr verehrt.
10. Die Ware wurde vom Kunden beanstandet.

### **Кейс-задание 5.**

Machen Sie sich mit der Struktur des Telefaxes bekannt.

#### **Telefax – Nachricht**

Absender:

Fax-

Nr.

Kaltenegger HandelsgesmbH

Linz

Österreich

Gerbergasse 15

(0) 732/607034

A – 4020 Linz

Tel.0732/60727

An:  
Industrie – Handelskammer  
Für München und Oberbayern  
Fax – Nr.:(089)5116369  
Ref.-Nr.:335  
Anzahl der übermittelten Seiten:1

Sehr geehrte Damen und Herren,  
wir suchen Lieferanten von Brauerei – und Mälzereigeräten. Bitte nennen Sie uns  
Namen und Adressen (mit Telefon-, Telex, Telefax-Nr.) von Firmen in Ihrem  
Kammerbezirk, die solche Geräte herstellen.

Mit freundlichen Grüßen

**Этапы кейс-задания:**

**Первый этап** - это этап подготовки кейса. Здесь формулируется задание, то есть, записывается сама учебная ситуация. Затем определяются вопросы, на которые студентам, после анализа всех материалов, надо будет дать ответ.

**Второй этап** - работа студентов с кейсом на занятии. Этот аналитический этап включает в себя начало обсуждения кейса.

Цель этапа: проанализировать кейс-задание в группе и выработать решение.

**Третий этап** - итоговый этап (презентация групповых решений).

Цель этапа: представить и обосновать решение/выводы группы по кейсу.

**Ожидаемые результаты:**

1. Кейс-задание делает основной акцент на самостоятельное мышление, способность доносить свои мысли до аудитории и конструктивно отвечать на критику своих оппонентов.

2. Кейс-метод дает возможность оптимально сочетать теорию и практику, развивать навыки работы с разнообразными источниками информации.

3. Процесс решения проблемы, изложенной в кейсе – это творческий процесс познания, который подразумевает коллективный характер познавательной деятельности. В жизни студентам пригодится умение логически мыслить, формулировать вопрос, аргументировать ответ, делать собственные выводы, отстаивать свое мнение.

**Критерии оценки**

- оценка «***отлично***» выставляется, если изложение материала логично, грамотно, без ошибок; свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы; студент организует связь теории с практикой.

- оценка «***хорошо***» выставляется, если студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный. оценка «***удовлетворительно***» выставляется, если студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса, не может доказательно обосновать свои суждения; обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.

- оценка «***неудовлетворительно***» выставляется, если студент отказывается принимать участие в кейс-задании.

Составитель: \_\_\_\_\_ Ахмедова Г.У.

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 г.