

Министерство образования и науки РФ
ФГАО ВО
«Казанский Федеральный Университет»

Кафедра иностранных языков в сфере экономики, бизнеса и финансов
ИУЭиФ КФУ

Учебно-методическая разработка

***Коммуникативные игры
в обучении студентов экономических специальностей***

по дисциплине «Иностранный язык»
для проведения практических занятий
со студентами II курса направлений
38.03.01 «Экономика», 38.03.02 «Менеджмент»

Казань 2016

Обсуждена на заседании кафедры иностранных языков в сфере экономики, бизнеса и финансов 28.06.2016 года протокол №. 10.

Составители: ассистент кафедры иностранных языков в сфере экономики, бизнеса и финансов Мордвинова А.Р., ассистент кафедры иностранных языков в сфере экономики, бизнеса и финансов Гололобова Н.И.

Рецензенты: старший преподаватель кафедры иностранных языков, Набережнoчелнинский государственный педагогический университет, к.ф.н.

Ахунзянова Р.Р.

Доцент кафедры иностранных языков в сфере экономики, бизнеса и финансов ИУЭиФ КФУ., к. пед. н.,

Латыпова Л.А.

Содержание

1. Введение	4
2. Types of businesses	5
3. Alliances	8
4. Management	11
5. Marketing	15
6. Marketing Mix.....	18
7. Advertising	21
8. Investment	22
9. Banking.....	25
10.Accounting	27
11.Globalization	29
12.International trade.....	30
13.Business correspondence.....	33
14.Цитаты для обсуждения.....	34
15.Темы для дискуссий	36
16.Задания и игры для разминок.....	40
17.Заключение.....	42
18.Список используемой литературы:	43
19.Приложение: материал для копирования	44

Введение

Основной задачей обучения иностранному языку бакалавров любых специальностей являются приобретение студентами коммуникативной компетенции. Среди множества методик, направленных на получение коммуникативной компетенции, особо выделяются коммуникативные игры.

Под коммуникативной игрой понимается модель естественного общения, организуемого преподавателем для имитации процесса реальной коммуникации. В процессе коммуникативной игры на уроке иностранного языка обучающиеся решают коммуникативно-познавательные задачи средствами изучаемого иностранного языка. Поэтому основное назначение коммуникативных игр – организация иноязычного общения в ходе решения поставленной коммуникативной задачи или проблемы. Коммуникативные игры позволяют активизировать изучаемый языковой материал в речевых ситуациях, моделирующих и имитирующих реальный процесс общения, с связи с чем данная УМР приобретает особую актуальность и значимость.

Коммуникативные игры, приведенные в данном методическом пособии, предназначены для использования на занятиях со студентами экономических специальностей. Специфика преподавания иностранного языка в неязыковом вузе состоит в отсутствии достаточной заинтересованности студентов в предмете. Использование игр как одного из приемов обучения значительно повышает мотивацию студентов к изучению иностранного языка; игровая форма позволяет избежать зажатости и боязни допустить ошибку, способствует усвоению лексико-грамматического материала.

Данное методическое пособие разработано в соответствии с требованиями ФГОС, согласно тематическому планированию учебника Learningenglish2.ru, разработанного профессорско-преподавательским составом кафедры иностранных языков в сфере экономики, бизнеса и финансов ИУЭФ К(П)ФУ.

Types of businesses

Игра: “Taking measures”.

Цель: развитие навыков монологической и диалогической речи, формирование навыков умений решать вопросы, диктуемые исполняемой или профессиональной ролью.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Intermediate, Upper-intermediate.

Ход игры: студенты получают описание следующей ситуации.

Ситуация: «The scandal burst out – the production of your company was defective and it caused injuries. What measures would you take if you were:

1. Production manager?
2. Head of Distribution department?
3. Head of PR department?
4. Head of HR department?
5. Head of R&D department?»

На каждую роль назначается отдельный студент. При реализации игры в форме пресс-конференции незадействованным студентам отводятся роли журналистов или пострадавших (каждый должен придумать 3 вопроса и адресовать их представителям компании). При реализации игры в форме внутреннего совещания добавляется роль CEO – ведущего совещания; незадействованные студенты становятся членами совета директоров (задание для них то же).

Игра: “If I were an entrepreneur...”

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической и диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: не требуется

Форма речевого взаимодействия: групповая

Уровни: любой

Ход игры: студенты работают в группах по 3 человека, получают описание следующей ситуации.

Ситуация: у них общий капитал и желание начать свое дело. Совместно им нужно обсудить свое будущее предприятие по следующим пунктам:

- 1) What it does (для студентов уровня Elementary и Pre-Intermediate можно дать следующие шаблоны: it produces /makes / provides / distributes / sells / offers / organizes / invests ...)
- 2) Where it is located (it has offices / branches / subsidiaries / factories / stores...)
- 3) How it is structured (it consists of / includes / is divided into / is organized in...)
- 4) Why they decided to work in this very sphere.

Игра: “Balloon debates”

Цель: активизация лексического материала, практика иноязычного общения в форме дискуссии.

Дидактический материал, оборудование: карточки с ролями.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Intermediate, Upper-intermediate.

Ход игры: студенты работают в группе по три или четыре человека, получают описание следующей ситуации.

Ситуация: «Вы все работаете на одну и ту же частную бизнес-школу. Ввиду ограничения бюджета, у школы нет возможности платить зарплату всем сотрудникам, поэтому одного сотрудника придется уволить. Выберите одну из указанных должностей, расскажите о ваших предыдущих достижениях, текущих проектах и будущих целях: группа должна решить, кто остается в команде, а кому придется уйти из компании».



You all work for the same private business school. Due to budget restrictions, there is not enough money to pay everybody's salary, so one person must be made redundant. Choose one of the positions below, then each presents details of your past accomplishments, current projects and future objectives: the group must then decide who has made a good case for continuing and who has to drop out.

Студенты выбирают роли, готовят собственную презентацию и проводят голосование о том, кого следует уволить, а кого оставить. (Описание ролей см. в Приложении, стр.44).

Игра: "Franchise opportunity"

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: небольшие группы.

Уровни: Intermediate, Upper-intermediate.

Ход игры: студенты получают описание следующей ситуации.

Ситуация: «Вы и Ваши друзья заинтересованы в открытии бизнеса посредством покупки права использования бренда известной компании».

«You and your friends are interested in setting up your own business by buying the right to use the brand name of a well-known company».

Студенты должны придерживаться следующего плана:

1. Выберите бизнес, который вас интересует;
2. Найдите как можно больше информации о бренде, который вас интересует и об условиях покупки франшизы;
3. Определите, что вам нужно, чтобы создать данный вид бизнеса;
4. Найдите информацию о том, что предлагает франшизодатель;
5. Определите стоимость создания франшизы;
6. Представьте информацию, которую вы нашли всей группе.

Alliances

Игра: “Persuade me” (role-play).

Цель: развитие навыков диалогической речи, развитие стратегической компетенции.

Дидактический материал, оборудование: карточки с ролями (см. Приложение, стр.45).

Форма речевого взаимодействия: парная.

Уровни: Intermediate, Upper-intermediate.

Ход игры: студентам раздаются роли. Задачей каждого является так или иначе убедить оппонента в своей правоте. Ключевым моментом является то, что оппоненты до выступления не знают аргументов друг друга, соответственно, им придется менять стратегию убеждения по ходу беседы.

Игра: “Encouraging clusters”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической и диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: карточки с информацией по кластерам (см. Приложение, стр.46) либо ноутбук и проектор.

Форма речевого взаимодействия: групповая, фронтальная.

Уровни: Intermediate, Upper-Intermediate.

Ход игры: студентам предлагается представить, что их пригласили на встречу с кабинетом министров Республики Татарстан. Цель встречи – обсуждение курса экономического развития республики. Правительство планирует поощрять создание кластеров – сконцентрированных групп взаимосвязанных организаций (компаний, корпораций, университетов, банков и проч.): поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в

целом. Студентам стоит напомнить (а лучше – раздать на карточках или вывести на экран с помощью проектора) ряд факторов, крайне важных для развития кластеров (см. Приложение, стр.46).

Далее студенты работают в группах по 3-4 человека, обсуждая следующие вопросы:

- 1) Can you think of any other factors that can be important?
- 2) Which of these factors does the Republic of Tatarstan possess?
- 3) What actions should the government take to increase the chances of a successful cluster developing?
- 4) What industries should be encouraged?

После работы в мини-группах начинается фронтальная работа.

Игра: Negotiating an alliance (role-play).

Цель: развитие навыков диалогической речи, развитие навыков ведения переговоров на английском языке.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: группы по 4-5 человек.

Уровни: Intermediate.

Ход игры: вначале преподаватель проводит небольшую дискуссию на тему: преимущества и недостатки 35-часовой рабочей недели. Студенты получают ситуацию (см. Приложение, стр.47).

Затем студенты делятся на группы и получают роли: 1 председатель и остальные члены правления. 5-10 минут студенты читают повестку заседания и описания своей роли, формируют свою позицию по данному вопросу, обдумывают, каким образом могут выразить свое согласие/несогласие с оппонентом, задают появившиеся вопросы. После этого в течение 10-15 минут студенты готовят заметки для своего выступления, при этом студенты из разных групп, но с одной ролью могут объединиться для подготовки к своему выступлению. Преподаватель раздает полезные выражения, которые помогут

в подготовке (см. Приложение, стр.48). Преподаватель обращает внимание на регламентирование по времени:

председатель открывает встречу и сообщает тему совещания (3 минуты);

каждый член правления выступает с сообщением о своих мнениях и взглядах; далее следует дискуссия, во время которой каждый член правления представляет свои предложения и рекомендации для достижения компромисса. Вырабатывается стратегия по данному вопросу (20 минут).

Председатель правления назначает сотрудников, ответственных за различные задачи в рамках данной стратегии, и закрывает собрание (5 минут).

После этого группы проводят встречу, придерживаясь повестки, включая указанное время. Преподаватель оценивает участие каждого студента и используемые им языковые обороты.

Management

Игра: “Sharing responsibilities” (role-play).

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков диалогической речи, практика ролевого речевого общения.

Дидактический материал, оборудование: карточки с ролями.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Intermediate, Upper-intermediate.

Ход игры: студенты делятся на группы по 3-4 человека (4 идеальный вариант). Студенты получают описание следующей ситуации.

Ситуация: Все они – сотрудники одной фирмы, и завтрашний день у каждого из них жестко распланирован. Однако каждому из них обязательно нужно включить в свой график еще одно дело, а для этого придется попросить кого-то из своих коллег в чем-то его заменить. Каждому студенту мини-группы дается карточка с его графиком и личным заданием (см. Приложение, стр.50-51).

Игра: «Get things done on time».

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Intermediate, Upper-intermediate.

Ход игры: группа делится на команды в 3-4 человека, в каждой команде назначается лидер – его задачей будет вести собрание с коллегами. Цель собрания – решить вопросы, стоящие на повестке дня (см. Приложение, стр.52).

Игра: Brainstorming session (case-study).

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков и умений дискутирования.

Дидактический материал, оборудование: не требуется .

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты знакомятся с ситуацией:

Ситуация: “Springfield is a chain of traditional department stores, selling a wide range of goods including clothing, electronic goods, kitchen items, china and glass. They have stores in all the major cities, occupying large and expensive buildings in city centre locations. But shoppers are deserting them. Sales have fallen by nearly 30 per cent, and they are losing market share to smaller, more specialised chains with a more modern image. The company hasn't made any profit for the past three years. What can be done in order to save business?”

Преподавателю важно напомнить студентам стадии и правила мозгового штурма: 1) постановка проблемы; 2) генерация идей – приветствуются любые, даже самые необычные идеи, на этом этапе ничто не подвергается критике; 3) группировка, отбор и оценивание идей.

Игра: “Controlling the meeting”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической и диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: карточки с описанием ситуаций.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Intermediate, Upper-intermediate.

Ход Игры: Студенты работают в группе по 3-4 человека. Лидер каждой группы либо назначается преподавателем, либо его выбирают сами студенты.

Описание ситуаций – см. Приложение, стр.53.

Игра: “Making strong conclusions”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков умения решать вопросы, диктуемые исполняемой или профессиональной ролью.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Pre-Advanced.

Ход игры: студенты получают описание следующей ситуации.

Ситуация: компания хочет построить новый склад, выбраны два возможных места для его расположения (см. Приложение, стр.54). Студенты работают в парах: студент А «За» первый вариант из-за его низкой цены и удобного расположения (близко к заводу), студент Б «За» второй вариант ввиду его транспортной доступности и экологической благополучности. Задача оппонентов – убедить друг друга в правильности своего выбора. Обязательной частью выполнения задания является анализ стратегии убеждения собеседника – каким образом он выстроил аргументы, какие клише применил и т. п.

Игра: What a character!

Цель: закрепление лексики по теме Management skills.

Языковой материал: прилагательные для описания характера.

Дидактический материал: карточки с именами студентов.

Форма речевого взаимодействия: вся группа.

Уровни: Elementary – Intermediate.

Ход игры: студенты получают задание описать своего одноклассника в соответствии с полученной карточкой, на которой написано имя студента. Задача других студентов отгадать загаданного студента.

Игра: What is my uncle's job?

Цель: совершенствование грамматических навыков диалогической речи.

Дидактический материал: список вопросов для определения профессии "дяди", принадлежности к одному из 3 типов и одному из 3 уровней менеджеров.

Форма речевого взаимодействия: вся группа.

Ход игры: студенты по очереди загадывают профессию "дяди"- менеджера, задача остальных студентов угадать профессию. За каждую верно отгаданную профессию студенты получают балл, набравший наибольшее количество баллов становится победителем.

Игра: *Good manager.*

Цель: практика иноязычного общения в форме дискуссии, активизация лексики по изученной теме.

Дидактический материал: список из 30 прилагательных для определения характера человека.

Форма речевого взаимодействия: небольшие подгруппы.

Ход игры: каждой подгруппе предлагается список из 30 слов, характеризующих работу хорошего менеджера. Обучаемые должны рассмотреть их по степени важности, обосновать предлагаемую последовательность употребления, представить результаты общей работы другим подгруппам и использовать в общении (дискуссия).

Marketing

Игра: “Creation and promotion of a brand” (проект).

Цель: активизация лексического материала, развитие творческого потенциала с использованием иностранного языка.

Дидактический материал, оборудование: проектор (если проект был задан на дом), листы А4, карандаши, фломастеры, цветная бумага, ножницы и т. п.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты разделяются на небольшие группы (3-4 человека).

Каждой группе дается задание создать свой бренд (а) косметики; б) полуфабрикатов; в) бытовой техники; г) одежды) и презентовать его одногруппникам, обязательно затронув следующие аспекты:

- 1) logo(представить графически);
- 2) slogan;
- 3) target audience;
- 4) distribution;
- 5) pricing policy.

Ways of advertising: medias, methods of advertising, endorsement (who is advertising?) etc.

Игра: “Was there any sense in re-branding?”

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: цветные распечатки примеров ребрендинга крупных компаний (на выбор преподавателя – <http://www.advertiser-school.ru/blog/30-primerov-rebrandinga-krupnyh-kompanii.html>), 1 на каждую команду.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: работа происходит в мини-группах по 3-4 человека. Задача студентов – совместно оценить проведенный ребрендинг крупной компании, дав ответы на следующие вопросы:

- 1) What has changed in the logo of the enterprise?
- 2) In your opinion, what for was it changed this way?
- 3) Do you agree that re-branding was successful?

Игра: Famous Brands.

Цель: активизация лексики по изученной теме, совершенствование навыков монологической речи.

Дидактический материал: карточки с изображениями брендов.

Форма речевого взаимодействия: вся группа.

Ход игры: Студенты по очереди вытягивают карточки, где изображен символ какого-либо известного бренда. Используя опорные фразы, студенты рассказывают о данном бренде, не называя его. Задача остальной группы отгадать загаданный бренд.

Игра “What’s in the bag”

Цель: активизация лексики по изученной теме, совершенствование навыков монологической речи, формирование навыков ведения дискуссии.

Дидактический материал: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: две подгруппы.

Ход игры: Каждый студент по очереди выбирает какой-нибудь предмет, который у него есть с собой, например в сумке. Это должен быть такой предмет, цену которого студент хорошо помнит. Затем данный предмет демонстрируется остальной группе, предлагая угадать его цену. После этого загадывающий озвучивает цену и рассказывает, что он думал на момент покупки – была ли для него эта цена тогда дорогой, дешевой или соответствующей. Загадывающий должен назвать максимальную цену,

которую он бы мог заплатить за этот продукт. После этого следует обмен мнениями, правильно ли установлена цена с точки зрения маркетинга.

Игра: Переговоры “win-win” (case study).

Цель: активизация лексики по изученной теме, совершенствование навыков диалогической речи, формирование навыков ведения переговоров.

Дидактический материал: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: две подгруппы.

Ход игры: преподаватель проводит со студентами дискуссию на следующую тему: традиционно считается, что в переговорах одна из сторон является победителем, другая побежденным. Однако существуют более современные мнения, согласно которым считается, что обе стороны могут быть победителем и можно достичь соглашения, которое приемлемо для обеих сторон. Согласны ли вы с этим? Далее студенты читают «Гид по жесткой торговле» (см. Приложение, стр.55) и отвечают на следующие вопросы.

1. Is the philosophy “win-lose” or “win-win”?
2. Who is each piece of advice for; the buyer, the seller, or both?
3. Are there any rules you would change or add?

Затем преподаватель делит студентов на две группы и рассказывает их в отдалении друг от друга. Каждая команда получает две ситуации и описание своих ролей (см. Приложение, стр.56-58). В течение 15 минут команды готовят свои роли, и после этого каждый игрок из команды А, получает напарника из команды В и в парах проигрывают переговоры. В диалогах используется языковой материал для проведения переговоров, предлагаемый преподавателем. После проведения первых переговоров преподаватель дает комментарии по использованным речевым оборотам и обсуждает со студентами вопрос, получилось ли провести переговоры по стратегии “win-win”. Далее проигрывается вторая ситуация по такой же модели (можно поменять пары студентов). По итогам переговоров заполняется карточка (см. Приложение, стр.56).

Marketing Mix

Игра: “*Selling freezers to eskimos*”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: реквизит на выбор преподавателя (что-то очевидно ненужное).

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студент выбирает карточку с изображением предмета или, если предмет небольшой и имеется у преподавателя, вытягивает его из мешка. Задача студента – убедить своих одноклассников в необходимости покупки этого предмета, в то время как (следуя из названия игры) предмет очевидно бесполезный и ненужный.

Игра: “*Pros and cons of net marketing*”.

Цель: развитие навыков монологической речи, развитие навыков подготовки проектов с использованием самостоятельно найденной информации.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: сначала студенты совместно обсуждают плюсы и минусы сетевого маркетинга, преподаватель фиксирует все их выводы на доске (печатает на ноутбуке и выводит на экран с помощью проектора). Затем студенты работают в командах по 3-4 человека; каждой команде дается задание - пользуясь интернетом, провести краткий анализ экономических показателей компаний 1) Amway; 2) Avon; 3) Oriflame; 4) Mary Kay и затем представить одноклассникам свои выводы и прокомментировать их относительно первоначальных выводов.

Игра “Fair Price”.

Цель: активизация лексики по изученной теме, совершенствование навыков диалогической речи, формирование навыков ведения переговоров.

Дидактический материал: таблицы со списками продуктов.

Форма речевого взаимодействия: две подгруппы.

Ход игры: студентам предлагается список продуктов (см. Приложение, стр.59), студенты должны решить, какова честная цена для каждого из продуктов и какова максимальная сумма, которую бы они могли заплатить за каждый продукт. Обсудите со всей группой. После этого студенты делятся на группы по 4-5 человек, их задача представить себе, что они открыли магазин, где продаются все вышеуказанные товары (можно добавить свои). Каждая группа должна договориться о честной цене для каждого продукта. После этого каждая подгруппа должна придумать специальные предложения для того, чтобы покупатели пришли именно в их магазин, а не к их конкурентам. Например «3 по цене 2х», «полцены», и т.д. Студенты должны ответить на вопросы «Сколько специальных предложений будет действовать в магазине и как долго? Каким образом они повлияют на общие продажи?». В качестве домашнего задания студенты получают задание посетить настоящий продуктовый магазин или супермаркет и сравнить цены и предложения в этих магазинах с ценами и предложениями, придуманными на занятиях.

Игра “Marketing Ideas”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической речи.

Дидактический материал, оборудование: картинки с описанием маркетингового приема.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Intermediate, Upper-intermediate.

Ход игры: преподаватель формирует три группы, каждая из групп получает свою картинку, изображающую определенный маркетинговый ход (см.

Приложение, стр.60). Студенты должны продумать, как они могут улучшить маркетинговый план, какие могут использовать технологии продвижения продукта. В качестве подготовки к игре можно выполнить упражнение для ознакомления с технологиями продвижения продукта.

The following sales promotion techniques are often used to stimulate sales. Give examples of these techniques that you know. Use the list of products to help you.

1 BOGOF: buy one get one free

2 loss leaders: products sold at a low price to encourage sales of another product

3 tying: making sales of one product depend on the customer buying another

4 cashback: money returned after the customer has paid for something

5 bundling: selling several products together as one combined product

holidays music printer cartridges soft drinks software

После выполнения данного упражнения каждая команда получает свой проект и выполняет указанное задание.

Advertising

Игра: “What am I talking about?”

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической речи.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Intermediate, Upper-intermediate.

Ход игры: студент дает краткий анализ своего любимого рекламного ролика, используя формулу AIDA. Задача других студентов – угадать рекламные ролики и продукты.

Игра: “Promote it”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической речи, развитие творческого потенциала.

Дидактический материал, оборудование: любые предметы на усмотрение преподавателя.

Форма речевого взаимодействия: парная.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: преподаватель помещает в непрозрачный пакет определенное количество (в зависимости от количества студентов в подгруппе) любых предметов на свое усмотрение – желательно подобрать что-то оригинальное. Студенты разделяются на пары, один представитель пары вытягивает из пакета любой предмет. Задача студентов – придумать яркий и запоминающийся рекламный слоган. Можно так же расширить задание, включив в него развитие актерского мастерства студентов – разыграть рекламный ролик своего продукта.

Investment

Игра: “Investment in start-ups”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической и диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студентам предлагается представить себя в роли инвестиционных менеджеров пенсионного фонда или страховой компании, руководство которой приняло решение инвестировать до 2% своих активов в начинающие компании. Задача студентов совместно разработать стратегию инвестирования, путем ответа на вопросы:

1. Which industries and industry sectors do you think you should invest in?
2. Which industries have the greatest potential?
3. Which industries or technologies present the fewer risks?
4. Choose three sectors from the list given below: 1) computer and video game technology; 2) DNA sequencing and genetic medicine; 3) high-speed rail transport; 4) hybrid (petrol and electric battery) automobile technology; 5) microprocessors using nanotechnology; 6) mobile telephone technology; 7) nuclear energy; 8) solar energy; 9) wind energy; 10) other.

Игра: “Investment in social networks”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической и диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты в группах по 3-4 человека обсуждают возможности инвестирования в социальные сети по следующему плану: 1) current financial

state of such social networks as Facebook, V Kontakte, Mail.ru; 2) ways of investment in social networks; 3) potential profit, what does it depend on; 4) potential risks; 5) the way you would invest in social networks.

После группового обсуждения дискуссия приобретает фронтальный характер.

Игра «Investment Portfolio»

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков восприятия иностранной речи на слух

Дидактический материал, оборудование: 3 таблицы с описанием инвестиционного портфеля, магнитофон для проигрывания записи биржевых новостей, Аудио-файл: Profile Intermediate, Tracks 55-57, Ex: 11.4-11.6 либо текст с новостями зачитывается преподавателем (см. Приложение, стр.64).

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студентам предлагается возможность почувствовать себя настоящими инвесторами. Студенты делятся на 2,3 группы, пары или работают самостоятельно. У каждой группы есть 10 000 Евро для вложения инвестиций. Вначале необходимо прочесть информацию о 6 компаниях (см. Приложение, стр.61) и принять решение о том, акции какой компании купить. Студенты должны:

1. вложить все деньги;
2. инвестировать минимум в три компании из списка;

После обсуждения студенты заполняют таблицу 1 (см. Приложение, стр.62), где указаны название компаний, цена за акцию, количество акций, их общая стоимость. После этого студенты слушают биржевые новости, раунд 1, записывают новые цены на акции, заполняют таблицу 2 (см. Приложение, стр.62) и подсчитывают новую общую стоимость своего инвестиционного портфеля. Далее студенты снова обсуждают, какие акции из своего инвестиционного портфеля они продадут, сохранят или докупят, и заполняют последние две колонки в таблице. После этого студенты слушают 2 выпуск

биржевые новости, заполняют таблицу 3 (см. Приложение, стр.62) с новыми ценами акций. Обсуждают, какие акции продать, какие купить, какие оставить и заполняют последние две колонки таблицы. Далее слушают 3 выпуск биржевых новостей, заполняют таблицу 4 (см. Приложение, стр.63) и подсчитывают общую стоимость инвестиционного портфеля. Выигрывает та команда, которая заработала больше всего денег.

Игра: Инвестиционные проекты.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической и диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: описание компаний для вложения инвестиций (см. Приложение, стр.65).

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты работают в небольших группах. Студенты получают описание следующей ситуации.

Ситуация: Группа только что выиграла 500 000 Евро в Евро лотерее. Студенты должны обсудить, в какую компанию вложить деньги, рассказать о своем выборе и объяснить причины.

Banking

Игра: «Презентация банка»

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической и диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: рекламные проспекты банков.

Форма речевого взаимодействия: групповая, фронтальная.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты работают в группах по 3-4 человека. Их задача: пользуясь интернетом и предложенными преподавателем буклетами на русском языке, составить и представить презентацию банка (Сбербанк, Татфондбанк, Ак Барс Банк, ВТБ, Альфа-Банк). Обязательно должны быть затронуты пункты:

- 1) brief history of the bank and how big it is today;
- 2) main services; what advantages this bank offers compared to other banks (i. g. interest rates);
- 3) other services and how they can be helpful to the customers: special saving schemes for certain people (pension schemes for workers etc.), Internet banking.

Следующий этап – совместно решить, какой банк из представленных наиболее выгоден для: а) пенсионеров; б) для клиентов с небольшими вкладами; в) для клиентов с крупными вкладами; г) для тех, кто желает взять потребительский кредит; д) для тех, кто желает взять ипотеку.

Игра: “Pros and cons of Internet banking”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической и речи.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая, фронтальная.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: группа делится на две команды. Задача первой команды – перечислить как можно больше плюсов интернет-банкинга (экономия времени и т. п.), второй – выявить как можно больше минусов (риск кражи персональной информации и т. п.). Обмен информацией происходит в форме «биатлона» - команды поочередно обмениваются утверждениями (в случае спорности утверждения необходимы подтверждающие правоту аргументы). Победителем считается команда, сформулировавшая большее количество утверждений.

Игра: *“Welcome to Fortune Bank”*.

Цель: активизация лексического материала, практика ролевого речевого общения.

Дидактический материал, оборудование: карточки с ролями.

Форма речевого взаимодействия: парная.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты разбиваются на две группы, каждая из групп получает роль и направление переговоров в диалоге «работник банка» – «клиент» (см. Приложение, стр.66-67). Каждая группа обсуждает возможные варианты ведения переговоров, далее каждый участник одной группы берет себе в пару участника другой группы и разыгрывает диалог.

Accounting

Игра: “The Martian”.

Цель: активизация лексического материала.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: один из студентов – марсианин, желающий организовать общее дело с землянами, но весьма слабо знакомый с реалиями жизни на Земле. Задача остальной группы – объяснить ему значения определенных терминов из раздела “Accounting” максимально простыми словами.

Игра: “Assets and their value”.

Цель: активизация лексического материала, развитие стратегической компетенции, развитие навыков диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: не требуется .

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты работают в 3 группах. Каждой группе для обсуждения предлагаются разные вопросы:

- 1) How would you put a value on your university? What are its major assets – buildings and equipment, or people and their skills, knowledge and reputations?
- 2) In most countries, companies record the historical costs of their assets – the original purchase price, not their estimated (current) selling price or replacement cost. Why?
- 3) Give some examples of companies whose value largely derives from intangible assets such as their well-known brands or their good reputation. Explain the importance of these assets in every case.

Студенты выбирают для себя удобную форму обсуждения – мозговой штурм, дебаты и т.п. После групповой работы все вопросы прорабатываются фронтально.

Ролевая игра: “New accounting procedures”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков диалогической речи, практика ролевого речевого общения.

Дидактический материал, оборудование: описание ролей.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Intermediate+.

Ход игры: студенты работают в небольших группах по 3 человека. Каждый получает свою роль: Элис, Серж, Давид (см. Приложение, стр.68-69). После ознакомления с ролью студенты проводят собрание в соответствии с повесткой, задача каждого донести свою позицию по ключевым вопросам.

Globalization

Игра: Cookability.

Цель: активизация лексического материала, формирование навыков умения решать вопросы, диктуемые исполняемой или профессиональной ролью.

Дидактический материал, оборудование: карточки с ролями.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты изучают ситуацию:

Ситуация: “Cookability Ltd is a UK company that manufactures kitchen equipment, such as food mixers, juice extractors and toasters. The products are sold in the UK and around Europe. The company employs about 5,000 people in a small town, where it is the biggest employer. One of the directors has put forward a proposal to move the manufacturing facility abroad, to a developing country where labour costs are much cheaper”.

Студенты работают в группах по 3-4 человека, у каждого есть своя роль (см. Приложение, стр.70)

Игра: “Globalization vs glocalization”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической и диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты работают в двух группах. Задача первой – проиллюстрировать глобализационные экономические процессы, происходящие на территории Республики Татарстан, задача второй – доказать, что имеют место быть глокализационные (обострение интереса к локальным местностям, возрождение древних традиций и т. п.)

International trade

Игра: “Choosing a supplier”.

Цель: активизация лексического материала, практика иноязычного общения в форме дискуссии.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты знакомятся с условиями игры – всех их собрал менеджер по закупкам интернационального высокотехнологичного предприятия, чтобы обсудить потенциальных поставщиков деталей и оборудования. На повестке дня предприятия трех регионов: Европа, Азия, Северная Америка. Студентам предлагается прокомментировать плюсы и минусы работы с производителями данных регионов по следующим критериям:

- a) cost;
- b) reliability;
- c) a reputation for quality;
- d) delivery times to your manufacturing cities;
- e) potential future problems.

Игра: “Making a product international”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков монологической и диалогической речи.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Pre-Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты работают в группах по 3-4 человека. Их задача – вывести исконно русский продукт на международный рынок: определить, в

какой стране у продукта есть шансы на успех, провести анализ необходимой ниши рынка, продумать рекламную кампанию и ценовую политику.

Команда 1: marinated tomatoes

Команда 2: sunflower seeds

Команда 3: kvas

Игра: “The talk-show”.

Цель: активизация лексического материала, активизация вопросно-ответного взаимодействия в иноязычном общении.

Дидактический материал, оборудование: карточки с описанием ролей.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: Intermediate – Advanced.

Ход игры: на 1 этапе студенты работают в одной большой группе, они получают три ситуации (см. Приложение, стр.71), с которыми им необходимо быстро ознакомиться и соотнести с понятиями Protectionism, Dumping, Bureaucrasy. Преподаватель может написать эти понятия на доске. После этого преподаватель делит студентов в группы по 3-4 человека, задача каждой группы выбрать наиболее приемлемый вариант действий на посту министра промышленности и торговли по каждой ситуации (см. Приложение, стр.72). После этого каждая группа представляет свой вариант решения, в случае разногласий следует дискуссия. После этого на основе полученной информации разыгрывается ролевая игра «ток-шоу».



Justine Savage is the presenter of Spotlight, a current affairs programme which lets members of a studio audience ask politicians questions and debate important topics. Today's programme is going to discuss three important issues:

1 Westland Perfume scandal

2 Problems caused by cheap microwave imports

3 Globdi

Студенты получают следующие роли: ведущая шоу Джустин, Министр промышленности и торговли, политик-оппозиционер, 6 ролевых зрителей и остальные участники ток-шоу. (см. Приложение, стр.73-74). На подготовку своей роли и возможных вопросов дается 5-10 минут.

Игра: “Negotiations”.

Цель: активизация лексического материала, формирование навыков умения решать вопросы, диктуемые исполняемой или профессиональной ролью.

Дидактический материал, оборудование: карточки с описанием ролей.

Форма речевого взаимодействия: парная.

Уровни: Intermediate – Advanced.

Ход игры: студенты разбиваются по парам. Им дается ситуация

Ситуация: “You represent small neighboring countries in trade negotiations with each other”.

Далее каждый студент получает карточку с описанием ситуации по товарам в своей стране (см. Приложение, стр.75-76). Цель переговоров – договориться об импорте и экспорте продуктов.

Business correspondence

Игра: “Fairy-tale business correspondence”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков письма.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: любой.

Ход игры: студенты работают в группах по 3-4 человека. Их задача – либо написать деловое письмо от одного сказочного персонажа другому, либо сформулировать условия контракта между сказочными героями, соблюдая все правила деловой корреспонденции.

Команда 1 – контракт между Золушкой и феей-крестной

Команда 2 – письмо-запрос Страшилы, Железного Человека и Льва Волшебнику Гудвину на поставку запчастей

Команда 3 – письмо-жалоба дирекции отеля от принцессы на горошине

Команда 4 – письмо бизнесмена Карлсона бизнесмену Малышу – предложение о слиянии ввиду усилившегося влияния конкурентной фирмы «Фрекен Бок»

Игра: “Guess the business situation”.

Цель: активизация лексического материала, развитие навыков письма.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: любой.

Ход игры: вариация выше предложенной игры. Студенты работают в группах по 3-4 человека. Их задача – составить деловое письмо, какое могли бы написать друг другу герои книг, фильмов или мультфильмов, не раскрывая при этом имена (заменив, например, на Mr. или Mrs. N). Задача остальных – угадать о каких персонажах и о каких «бизнес-ситуациях» идет речь.

Цитаты для обсуждения

- 1) “There can be no liberty unless there is economic liberty.” (M. Thatcher)
- 2) “Good marketers tell a story.” (S. Godin)
- 3) “Give a man a fish and he will eat for a day. Teach a man to fish and he will eat for a lifetime. Teach a man to create an artificial shortage of fish and he will eat steak.”
- 4) “A business that makes nothing but money is a poor business”. (H. Ford)
- 5) “Most of what we call management consists of making it difficult for people to get their work done”. (P. Drucker)
- 6) “People are definitely a company’s greatest asset. It doesn’t make any difference whether the product is cars or cosmetics. A company is only as good as the people it keeps”. (Mary Kay Ash)
- 7) “Your most unhappy customers are your greatest source of learning”. (Bill Gates)
- 8) “To command is to serve, nothing more and nothing less”. (Andre Malraux)
- 9) “There are two kinds of companies, those that work to try to charge more and those that work to charge less. We will be the second”. (Jeff Bezos)
- 10) “It’s easy to make a buck. It's a lot tougher to make a difference”. (Tom Brokaw)
- 11) “Marketing is what you do when your product is no good” (Edwin Land, Inventor of Polaroid photography)
- 12) “Business has only two functions – marketing and innovation” (Milan Kundera, Czech writer)
- 13) “No great marketing decisions have ever been made on quantitative data” (John Sculley, former President of PepsiCo and CEO of Apple)
- 14) “The cycle of boom and bust is one of the wonders of capitalism - It’s what Schumpeter called "creative destruction". It's the process by which inefficient industries get replaced by innovative new ones. Attempts by policy makers to prevent this cycle just support old-fashioned industries and make the

economy less dynamic over the long term. Usually these attempts to control the markets fail anyway.”

- 15) “The Anglo-American model of putting the shareholder first is bad for the employees, bad for the community and bad for business”
- 16) “Good managers are born, not made”.
- 17) “Leaders have to take difficult decisions. You’ll never be a leader if you need to be liked by other people”.
- 18) “Factories that make real things are the heart of an economy. The service and financial sectors are just people smiling at customers and playing with computer”.
- 19) “Marketing is just there to make us buy things we don’t need”.
- 20) “Financial markets have little to do with the real world. It's just overpaid yuppies in front of computer screens chasing the latest financial bubble”.

Темы для дискуссий

1) Topic “Types of businesses”:

- Starting your own business vs working for a large company: what are the differences?
- Think of an example of a small business that failed (perhaps from personal experience, or the experience of friends/family/colleagues, etc). Tell the group about the business, and why it failed. Could it have succeeded?
- In your country, is there a tradition of having a strong and independent Board that represents the interests of the shareholders and can hire and fire the CEO?
- What are the advantages and disadvantages of working for a medium-sized family-owned business, as compared to a large public company?
- Has there been a story in the news recently about weak corporate governance at a particular company? Perhaps it led to a financial disaster, or a corruption scandal, or something else. What do you know about it?

2) Topic “Management”:

- Devaluation of a notion “manager” in Russia and its possible reasons.
- Have you ever played volleyball? What are the principles of the game? Volleyball has often been called the ultimate team sport. Why is this and what lesson can be learned and applied to project management? What similar lessons can be learned from other team sports or group activities? For example, playing in a band.

3) Topic “Marketing”:

Decide to what extent you agree with each statement. Choose from I agree / It depends / I disagree. Then compare your answers with a partner

- ✓ The customer is always right.

- ✓ Selling a product, a service, or an idea all require the same skills.
- ✓ You can't predict all possible objections before a negotiation.
- ✓ An objection is a customer's invitation to be persuaded.
- ✓ Customers will pay more to buy from people they like.
- ✓ Never criticize the competition.
- ✓ You can't get an agreement until all objections have been answered.

4) Topic "Advertising":

- It's increasingly difficult to reach customers through advertising. Media channels are becoming ever more diverse and fragmented. What is the advertising industry doing to meet this challenge?
- 'The better an advertisement is, the more people remember the advertisement and the less they remember the product.' Can you think of an example of this? What are the implications a) for the advertising agency, and b) for the client company?
- Is it true that marketers talk less about price than about product, distribution or promotion? If so, why do you think it happens?
- Have you ever taken part in market research - either as a potential customer or as a researcher? Describe your experiences.

5) Topic "Investment":

- Are you bullish or bearish on the general stock market in your country right now? Why? Is there a particular sector or industry where you hold the opposite view? Why?
- The bond market and foreign exchange market are much less well-known than the stock market - but the amount of money traded on them is far larger. Can you explain why they get so little public and media attention?
- Do you follow the stock market? What is happening at the moment? Can you explain this?

- Do you personally own any stocks or funds? Why did you choose them?
How often do you check their price? When will you sell them?

6) Topic “Banking”:

- World without cash – is it possible?

7) Topic “Accounting”:

- Match the beginnings of these accountant jokes with their endings:

1. How many accountants does it take to change a light bulb?

2. Why do accountants get excited on Saturdays?

3. Why did the auditor cross the road?

4. There are just three types of accountants.

a How much money do you have?

b Those who can count and those who can't.

c They can wear casual clothes to work.

d Because he looked in the file and that's what they did last year.

What image does each joke give of accountants? What reasons can you think of for the image accountants have?

- How far are you convinced that accountancy's image is improving?
- To what extent do you think accountancy is a good career choice? Why?
- Is technology likely to make accountancy easier or more difficult in the future? Why?

8) Topic “Globalization”:

- In your country, what do people think about the issue of free trade vs protectionism? What is your own view?
- Free trade creates jobs in some industries and unemployment in others. Which? Why?
- Should certain industries be protected? Which? Why?

9) Topic “International Trade”:

- What areas of conflict are there likely to be between an exporter and their foreign agent/distributor?

10) Topic “Accounting”:

- Is there anyone in the group who knows about accounts or investing? Ask them this: 'You're thinking about investing in a company, but can only look at one financial document, either the income statement or the balance sheet. Which one would you choose, and why?'
- Is there anyone in the group who knows about accounting or investing? Ask them to explain why the study of a company's cash flow is important, and in particular how it shows things that cannot be seen just from the P&L (income statement) and balance sheet.
- How do you manage your own personal cash flow? Do you always have a negative bank balance at the end of the month? How could you manage your cash better?

Задания и игры для разминок

1. Try to guess the meaning of the following words and collocations (all of them are related to economics):

Above-the-line advertising, act of God, allowed time, atomize, bankable.

2. **Игра: “Delphic dictionary”.**

Цель: развитие стратегической компетенции, активизация лексического материала, стимуляция творческого мышления

Дидактический материал, оборудование: англо-английский словарь экономических терминов.

Форма речевого взаимодействия: индивидуальная.

Уровни: любой.

Ход игры: на доске представлен список следующих вопросов:

- how to solve the problem of unemployment;
- what should a person do to become a good manager;
- what to do if there is drop in sales;
- what ways are there to make a company more profitable.

Преподаватель предлагает каждому студенту выбрать тему для высказывания (или же распределяет темы сам). После распределения тем преподаватель озвучивает «фишку» задания – ответы на эти вопросы должны включать в себя слово, случайно выбранное студентами в англо-английском словаре экономических терминов.

3. **Игра: Don't say “yes” or “no”.**

Цель: развитие стратегической компетенции, активизация лексического материала, закрепление навыков построения общих вопросов, стимуляция творческого мышления.

Дидактический материал, оборудование: не требуется.

Форма речевого взаимодействия: фронтальная.

Уровни: любой.

Ход игры: выбирается доброволец, который будет давать ответы на вопросы, задаваемые одноклассниками, главное условие – в ответах не должны звучать слова “yes” и “no”. Задача остальных – составить общие вопросы на экономическую тематику и задавать их «пулеметной очередью», чтобы у отвечающего было как можно меньше времени на размышление. Для этого лучше заранее дать некоторое время на подготовку вопросов.

4. Игра: “Fact and fiction”.

Цель: развитие навыков диалогической и монологической речи, активизация лексического материала.

Дидактический материал, оборудование: фразы, выражающие согласие-несогласие и фразы, выражающие причинно-следственные отношения на доске или в раздаточном материале.

Форма речевого взаимодействия: групповая.

Уровни: любой.

Ход игры: студентам дается домашнее задание – подготовить один необычный экономический факт. После того, как один студент озвучивает свое утверждение, остальные студенты выражают свое мнение – почему это может или не может быть правдой. В конце студент говорит, правда это или нет.

5. Role-play

With a partner, imagine you meet twenty years from now at a reunion party.

Make polite conversation following the cues below.

what ... do? how long ... your most recent job?

what ... at the moment? what ... recently?

what ... after leaving college? what ... next?

Заключение

Преподаватели иностранных языков в неязыковых вузах нередко сталкиваются с такими проблемами, как отсутствие мотивации у студентов и боязнь студентов вступать в коммуникацию. Предложенные в данной учебно-методической разработке коммуникативные игры прежде всего направлены на развитие коммуникативной компетенции – основной цели обучения иностранному языку, также их целью является развитие лексических (общелексических и профессионально значимых) и грамматических навыков студентов (языковой компетенции), получение социокультурной, дискурсивной и компенсаторной компетенций. Применение игр на занятиях помогает вовлечь студентов в процесс активной коммуникации, добавляет мотивации к самостоятельному изучению иностранного языка.

Список используемой литературы:

1. T. Trappe, G. Tullis Intelligent English Coursebook (Intermediate Business English), Pearson Education Limited, 2005
2. MacKenzie English for Business Studies, a Course for Business Studies and Economics Students, Students Book, Third Edition, Cambridge University Press, 2010
3. P. H. Collin Dictionary of Business, Fourth Edition, A&C Black, 2006
4. P. Ur, A. Wright Five-Minute Activities, a resource book of short activities, Cambridge University Press, 1992
5. Jon Naunton. Profile Intermediate 2, Oxford University Press, 2005
6. Graham Tullis, Tonya Trappe. New Insights Into Business. Longmann, 2004
7. John Allison and Jeremy Townend with Paul Emmerson. The Business Upper-intermediate: Student's Book, Macmillan, 2008
8. Е.А.Маслыко, П.К.Бабинская, и др. Настольная книга преподавателя иностранного языка, Минск «Вышэйшая школа»,2004

Приложение: Материал для копирования

Игра “Balloon debates”, стр.6

Marketing Manager

Accomplishments: created positive image and brand name

Projects: develop new markets and international contacts

Objectives: become one of top ten schools in the world



Personnel Manager

Accomplishments: fired boring professors, hired top consultants

Projects: implement performance-related incentives

Objectives: higher salaries and longer holidays for all staff



Head of Administration

Accomplishments: made school profitable after years of losses

Projects: get corporate sponsorship and govt. funding

Objectives: improve facilities and profitability



Director of Studies

Accomplishments: replaced old books with multimedia programs

Projects: develop revolutionary methods of learning

Objectives: 100 per cent success in exams with only 50 per cent study time

Игра: “Persuade me” (role-play), cmp.8

- 1) A takeover bid. Partner A is a CEO of a huge modern company. Partner B is an owner of a small family business with rich history. Partner A’s task is to persuade Partner B to be taken over.
✂-----
- 2) Partner A is an owner of the company that is going to merge. Partner B is a CEO of the company – in case of merger he/she can lose his/her job. More than that, he is sure that the company can survive independently, without merger. Partner B’s task is to give arguments against merger, A’s – ones for.
✂-----
- 3) Partner A is a CEO of the company that is going to merge. Partner B is a representative of the trade union – the employees are worried about the coming job-cuts. Partner A’s task is to explain the advantages and necessity of the merger. Partner B stands on the interests of employees.
✂-----
- 4) The company suffers from a sharp drop in sales. Partner A is sure the company is predetermined, Partner B sees some effective ways of enhancing the effectivity of the company.

Изра: “Encouraging clusters”, cmp.8

Important factors for cluster’s development:

- a skilled workforce that meets the needs of the industry
- a good infrastructure (roads, utilities, communications)
- a good education system providing specialized training
- already-existing companies in a growing industry
- a good business environment (simple procedures for starting new businesses, no 'barriers to entry' for new companies, reasonable tax rates, etc.)
- a network of small companies that could supply inputs (components, machinery) and business services to the core industry
- a government department that can provide Information, research and technical support
- a spirit of collaboration as well as competition
- venture capital firms and other sources of finance
- mobility: people can easily move to a thriving economic region (e.g. there are possibilities to buy, sell and rent accommodation, and enroll children in schools)

Игра: Negotiating an alliance (role-play), cmp.9

Your company is negotiating an alliance with a company which insists that employees only work 35 hours per week. If your company goes ahead with the alliance, the employees will not have to take a salary cut but they will not be allowed to work overtime. Ordinary workers, who often work overtime to earn extra money, will therefore lose some of their earning potential. Executives in the company who are not paid overtime will be less concerned about that, but the 35-hour week will have other consequences for them. If they don't have enough time to complete their projects, they will have to share power and control with new employees who will need to be brought in to meet work demands.

AGENDA

- 1 The chairperson will bring everybody up to date on the negotiations concerning the alliance. If it goes ahead we will be obliged to adopt their policy of working a 35 hour week. (5 mins.)
- 2 Each person will be invited to put forward his/her views on this situation. (5 mins. per person)
- 3 A general discussion period will follow, where each member will put forward suggestions and recommendations to help reach a satisfactory compromise. Action points will be decided upon. (20 mins.)
- 4 The chairperson will appoint people to be responsible for the various action points. (5 mins.)

<p>The chairperson</p> <p>Opening the meeting and presenting the agenda:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Welcome everyone ...</i>• <i>The purpose of this meeting is to</i>• <i>Do you all have a copy of the agenda?</i>• <i>Perhaps we could start with the first point, which is ...</i> <p>Keeping things moving:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Mr/Ms X, would you like to speak now?</i>• <i>We'd like to hear your idea Mr/Ms X.</i>• <i>Let's move onto the next point.</i>• <i>OK, I think you've made your point so let's now consider ...</i> <p>Ensuring everyone stays focused and contributes:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>That's not relevant, could you stick to the point please.</i>• <i>Mrs X, I don't think we've heard from you yet.</i>• <i>What do you think are the marketing/financial implications?</i>• <i>Does everyone follow?</i> <p>Keeping an eye on time:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>I'll have to ask you to be as brief as possible as we are running out of time.</i>• <i>I'm afraid our time is almost up.</i> <p>Summarising:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>To sum up ...</i>• <i>To summarise what has been said so far ...</i> <p>Seeking clarification:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>What exactly do you mean when you say ...</i>• <i>Could you tell us a bit more about</i>• <i>Do you mean ... ?</i>• <i>If I understand correctly, you think ...</i>	<p>The participants</p> <p>Expressing opinions:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>I think/consider/feel that ...</i>• <i>I have no doubt that ...</i>• <i>I definitely think that ...</i> <p>Agreeing and disagreeing:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>I agree /Agreed.</i>• <i>I'm in favour of that.</i>• <i>I can't accept that. / I disagree.</i>• <i>I'm afraid I don't agree with you.</i>• <i>You may be right, but ...</i> <p>Making recommendations:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>I suggest we ...</i>• <i>I would recommend ...</i>• <i>We should maybe ...</i>• <i>May I suggest ...</i> <p>Agreeing to get involved in action points:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>No problem , I 'll do that right away.</i>• <i>I could have it done by early next week.</i>• <i>I don't mind doing...</i>
--	--

Making sure everyone agrees on action points:

- *The next step is to ...*
- *Are we all agreed?*
- *So, it seems we all agree that ...*

Putting people in charge of action points and establishing deadlines:

- *Mr. X could you look after ...*
- *How soon can you get back to us on ... ?*
- *Will next Friday be OK?*

Closing the meeting:

- *I think we've covered/that covers everything.*
- *Thank you for participating.*
- *The next meeting will be ...*

Sharing Responsibilities, cmp.11



Role A: Andy

Look at your plan for tomorrow. You want to leave at 16:00 for a doctor's appointment. Find someone who can work with the new trainee in your place.

THURSDAY 8

08.00 ARRIVE AT WORK. DEAL WITH URGENT EMAILS.

09.00 UNTIL

10.00 TEAM MEETING WITH SAM AND DENNY

11.00 PROMISED TO HELP MRS GEE WITH IT PROBLEM

12.00 LUNCH WITH THE NEW TRAINEE (TOM KEATS)

13.00 WORK ON IT PROBLEMS

14.00 TILL

15.00

16.00 TRAINING SESSION WITH NEW TRAINEE (1 HOUR)

17.00

18.00

Role B: Bill

Look at your plan for tomorrow. An important client wants to visit you between 12:00 and 14:00. Find someone who can take the Irish group to lunch in your place.

THURSDAY 8

08.00

08.30 (?) Arrive back from New York

09.00 after overnight flight

10.00 (?) Get to the office

11.00 Meeting with group from Irish subsidiary

12.00 Lunch with Irish group in Directors' restaurant

13.00

14.00 Show the group round

15.00 Continue the meeting

16.00

16.30 (?) Go home and get some sleep

17.00 (I hope!)

18.00



Role C: Sam

Look at your plan for tomorrow. You have to make an important phone call to Australia at 8 o'clock in the morning. Find someone who can welcome the new trainee your place.

THURSDAY 8

08.00 Welcome the new trainee (Tom Keats) and brief him on the work.

09.00

10.00 Team meeting with Andy and Denny: introduce Tom.

11.00 Prepare figures for budget meeting at 16.00

12.00 Take Tom to lunch (with Alex)

13.00 - 15:00 Training session with Tom

14.00

15.00 **BUDGET MEETING**
(*important meeting - may take 2 hours)

16.00

17.00

18.00

Role D: Denny

Look at your plan for tomorrow. The HR department has asked you to take part in a presentation to a group of graduates who want to join the company. The presentation is from 11:00 to 12:00. You have an appointment, with a client at that time. Find someone else to take your part in the presentation.

THURSDAY 8

08.00 Take the children to school

09.00 Arrive at office - deal with emails

10.00 Team meeting with Andy and Sam.

11.00 Appointment with Jan Fix

12.00 Appointment with Petra Dax

13.00 Half hour lunch break
13.30 WORK ON PROPOSAL

14.00

15.00

16.00 (** very important to finish and send it by 17.00!!!)

17.00

18.00

Изра: «Get things done on time», сmp.11

Команда 1 – “We need to replace all the desks in our office. What is our budget? What are the requirements to the new desks? Who will be our supplier? What about timescale?”

✂-----

Команда 2 – “We should organize a party for our colleague who is parting in two weeks. When and where will it take place? What should we buy? What will we give him as a farewell present?”

✂-----

Команда 3 – “Our team will have a training day next month. The trainer will come from the USA. Our task is to organize everything. What day will be the most suitable for the training? Where will our trainer live? Where will the training take place? What else should we provide?”

Игра: “Controlling the meeting”, стр. 12

Situations

1 You belong to a team of 12, which holds weekly meetings. The purpose of the meetings is to keep everyone informed of progress and developments. The normal practice is to take turns to lead. You all feel dissatisfied that your meetings take too long and are not well-organized. Discuss how to make them more efficient.

✂-----

2 You work in an international team which meets once a month. It means travelling between Sweden, Singapore and the USA. Discuss whether it would be better to use video conferencing for meetings.

✂-----

3 Your team works very well together, but you are not so good at communicating with other people in the company. You need to be better at keeping others informed of what you are doing. You also need to be more aware of what other teams are doing. Hold a meeting to discuss how you can improve the flow of information.

✂-----

4 You all work for Noll Edge Ltd., a small consulting company. Long serving staff have a great deal of expertise and experience. New staff joining Noll Edge have excellent qualifications but don't know the business or its customers. How can you encourage the experienced staff to share their knowledge with the newcomers?

Making Strong conclusions, стр.13

Comparison of sites for the new warehouse

	Site A	Site B
Type of site	Brownfield site in an industrial zone Land was previously occupied by chemicals plant (now demolished)	Greenfield site: area not so far developed Land was previously farmland
Access by road	Via small roads A lot of local traffic from other plants in area	Easy access to a major motorway
Proximity to factory	3 kilometres from the factory	35 kilometres from the factory
Cost of land	€500,000	€800,000

The Guide to Tough Trading

- a) No price is fixed; everything is negotiable.
- b) Never accept anyone's first offer.
- c) Be tough but pleasant
- d) Don't be afraid to shock with your first offer.
- e) Don't just haggle about the price, negotiate the whole deal.
- f) It's always easier to ask for something extra than a lower price.
- g) Never say how much money is available.
- h) When selling, pretend not to have total authority.
- i) Never make a concession without getting something in return.

Situation 1



Student A wants to buy a van for his/her new business.
Student B is a car dealer.

Student A; read the information for the car buyer.

Student B: read the information for the car dealer.

When you are ready, negotiate a deal and write your final agreement here.

Price of car _____

Guarantee: _____ Price: _____

Extras: _____ Price: _____

Summarize the conditions of your deal _____

Situation 2



A company is recruiting an experienced salesperson for its sales team. Student A is the Human Resources Manager.
Student B is the salesperson. You are having a meeting to finalize the terms and conditions of the employment contract.

Student A: read the information for the Human Resources Manager.

Student B: read the information for the salesperson.

When you are ready, negotiate the contract and write your final agreement here.

Length of contract and conditions: _____

Salary/commission: _____ .

Car/car allowance: _____

Extras: _____

Situation 1

Team A Car buyer

You are negotiating with a car dealer to buy a delivery van for your business.

The price of the van is €22,000, but you want to get the lowest price, and the best deal possible.

The van has a one-year guarantee and a cassette player.

Extras

You would like the following extras either free, or at reduced cost:

- three years' extra guarantee (the dealer charges €300 a year to extend the guarantee)
- air-conditioning (list price €1,500)
- your company name and telephone number painted on the van (list price €500)
- CD player (list price €300)

Situation 2

Team A Human Resources Manager

You are working out the terms and conditions of service for a new salesperson. He/she has good experience and you are confident that he/she will help the firm increase its sales.

You want to give him/her a one-year fixed term contract.

Afterwards you would offer a three-year renewable contract. There is a six-month trial period at the beginning of the contract.

His / Her sales target is €1 m for the first year. There is a €5,000 bonus.

You are offering the person a commission-only salary of 3% of sales (on sales of €1 m = €30,000).

Holiday - new staff members have four weeks in their first year, rising to five weeks after three years.

Salespeople drive 50,000 km a year. You supply a small company car such as a Ford Focus for business use only.

This costs the company €10,000 a year, petrol included. Or you pay an allowance of 15 cents a kilometre for people who prefer to drive their own vehicle.

Free private medical insurance is just for the employee. Employees have to pay extra to insure their partners and children. There are special company rates.

The company provides foreign language lessons.

<p>Situation 1</p> <p>Team B. Car Dealer The 1st price of the van is €22,000. Your lowest price is €19,000, but you want to get as near as possible to the list price. The van is sold with a one-year guarantee against mechanical breakdown and repair. This kind of van is reliable and does not usually have problems for the first two years. You charge €300 for each extra year of breakdown and mechanical cover. You never guarantee a vehicle for longer than three years as your vehicles often have major problems!</p> <p>Extras: It costs you:</p> <ul style="list-style-type: none"> • €300 to have a name and phone number painted on a vehicle • €200 to buy and fit a CD player • €1,000 to install air conditioning 	<p>Situation 2</p> <p>Team B. Salesperson You are an experienced salesperson with a history of meeting sales targets. You are going to negotiate your terms and conditions of employment for a new job. You want:</p> <ul style="list-style-type: none"> • an unlimited contract – you would be prepared to accept a three-year renewable contract; you do not want to have a trial period because you are an experienced salesperson with a record of success • a basic salary is €20,000 – you have a family and need to pay bills • commission of 2% sales + bonus for making sales targets • six week holiday a year – three weeks in summer, two weeks at Christmas, one week at Easter • private medical insurance for yourself and your family <p>In addition, you want to know what training the company offers. You could also ask about the possibility of a company car.</p>
---	---

Изра “Fair Price”, cmp. 19

	Fair Price	Maximum Price
a bottle of milk		
a loaf of bread		
meat, 1 kg		
10 eggs		
large bunch of flowers		
a newspaper		
6 apples		
bar of chocolate		
2 liters of Coca-Cola		
12 chips packs		
gasoline, 1 liter		

Игра “Marketing Ideas”, сmp.19



Old Orchard

Old Orchard is a high quality apple juice made using organic fruit and traditional methods. It is sold at a premium price in restaurants and tea shops. Market share and profit margins are declining. How can Old Orchard update its image and diversify into new markets?



Crunchy Morning

Crunchy Morning make an exciting new range of breakfast cereals with unusual flavours, eg. mint, grapefruit, strawberry and marmalade. How can Crunchy Morning capture market share on a saturated market?



That Touch Cosmetics

That Touch Cosmetics are well-known in Western Europe for their sensibly-priced skin care and beauty products for women. New management have ambitious objectives for growth. How can That Touch grow in what seems to be a mature market?

Игра “Investment Portfolio”, сmp.23



Zapp Games
Producers of video games and consoles.

10€



Cape Andromeda
A company supplying capital and know-how to new businesses. It has an established reputation for choosing winners.

20€



Xercon Pharmaceuticals
A large pharmaceutical company with an extensive bio-tech research programme

25€



HBG Commodities
A managed investment fund specializing in commodities

40€



Rosco's Supermarkets
Leading supermarket chain - good yearly dividends

75€



Hunter Defense Systems
A world-leader in hi-tech military equipment - good yearly dividends

50€

Table 1.

COMPANY SHARE	PRICE	NO. OF SHARES	TOTAL VALUE
Zapp Games ZG	€10		
Cape Andromeda CA	€20		
Xercon Pharmaceuticals XP	€25		
HBG Commodities HBG	€40		
Rosco's Supermarkets RS	€75		
Hunter Defence Systems HDS	€50		
			Total: €10,000

Table 2.

COMPANY	NEW PRICE	NO. OF SHARES/NEW VALUE	BUY/SELL	NEW TOTAL VALUE
ZG				
CA				
XP				
HBG				
RS				
HDS				
				Total:

Table 3.

COMPANY	NEW PRICE	NO. OF SHARES/NEW VALUE	BUY/SELL	NEW TOTAL VALUE
ZG				
CA				
XP				
HBG				
RS				
HDS				
				Total:

Table 4.

COMPANY	NEW SHARE PRICE	NO. OF SHARES	TOTAL VALUE
ZG			
CA			
XP			
HBG			
RS			
HDS			
			Total:

Текст с биржевыми новостями для прослушивания Profile Intermediate, Tracks 55-57, Ex: 11.4-11.6:

Round one. Here is the financial news for round one. Shares in Zapp Games went up to €30 following their announcement of a new games console in time for Christmas. There was good news as well for Hunter Defence Systems, which has just signed a €3bn contract for equipment for the Caronesian army -shares rose to €75. HBG Commodities fell sharply to €20 after the White House confirmed a slowing down of the US economy. Shares in Rosco's rose slightly to €80. There was no change for Xercon Pharmaceuticals or Cape Andromeda.

Round two. Here is the financial news for round two. Shares in Zapp Games continued their rise and soared to €120 as the company reported record orders for its new games console. Shareholders in Hunter Defence Systems panicked at the news of a coup d'etat in Caronesia. Shares fell back to the €50 level. HBG Commodities recovered and reached €30 as Europe began to leave recession. Shares in Rosco's plummeted to €60 after the company announced disappointing sales in the last quarter. The business has been badly affected by the rise in heavy discounters such as Lidar. Shares in Xercon Pharmaceuticals soared to €50 following its announcement that its new arthritis drug has received international approval. There was bad news from Cape Andromeda, the venture capital company, after it revealed that its investment in bio-technology firms had lost the company €20 million. Shares halved to €10.

Round three. Zapp Games was forced to recall 20,000 consoles when a fault was discovered. Shares plummeted to €5 as thousands of orders were cancelled. The future of the company is in doubt Shareholders in Hunter Defence Systems were happy to hear that the order was confirmed by the new regime in Caronesia. Shares recovered to €75 following the news. HGB Commodities returned to the €100 level as Chinese businesses demanded more and more raw materials to feed the growing economy. Xercon rose to €75 with the announcement of yet another new drug. Shareholders in Rosco's were pleasantly surprised by the news that there had been heavy consumer spending in the period before Christmas. Shares in the company jumped to €80. The best news of the day was for Cape Andromeda, whose investment in the plastic microchip area finally paid off. Shares tripled in value to €30.

Игра: Инвестиционные проекты, стр.24

- Breezewatt – produces mini wind turbines which can generate 50 per cent of the electricity needs of the average home.
- NewCiear - produces high precision, high value components-for nuclear power stations.
- Fluban - has developed a vaccine against bird flu which has proved very promising in clinical trials.

Welcome to Fortune Bank, cmp. 26



You are an account manager in FORTUNE BANK. Your role is to encourage potential clients to open accounts with your bank and buy other bank products. There is a new potential client coming in. Welcome the client. He/she starts the conversation.

1. Inform the client about the *range of services* that FORTUNE BANK offers (accounts, loans, deposits, cards, online banking)
2. Talk about different types of *accounts* that your bank offers. Encourage the potential client to *open an account*.
3. The client will ask the difference between *loans* and *deposits*. Explain.
4. Be prepared to give the client the current *interest rates* on loans and deposits. Encourage the client to take out a loan or open a deposit account.
5. Your client will ask about credit and *debit cards*. Explain the difference. Check if your client is *eligible for a credit card* (ask for the client's *credit history*, if they have ever *defaulted* on loans, explain the word 'default' to your client). Try to persuade your client into a credit card.
6. Thank your new client for the visit.



You are a **potential client** of FORTUNE BANK. Your workmate recommended this bank to you. You have decided to check what the bank can offer to you. You are coming to the bank. You are welcomed by an account manager. You start the conversation.

1. Say that you have been recommended this bank and ask for their *range of services*.
2. Ask about *accounts*. Let the account manager explain different types of accounts to you. Turn up your nose at the offer but, finally, decide on one of the accounts.
3. Ask the account manager the difference between *loans* and *deposits*.
4. Ask the account manager about the *interest rates* on loans and deposits.
5. The account manager will encourage you to *take out a loan* or *open a deposit account* – you will need to make up your mind about one of them.
6. Ask about the difference in credit and *debit cards*. You would like to have both but the account manager will check if you are eligible for a *credit card*. Ask what it means to *default on loans*.
7. You have doubts about taking a credit card. You worry you may have problems *paying* it *back*. You will need to decide on that.
8. Thank your account manager for his/her assistance.

Agenda

1. Introduction
2. Definition of new procedures
3. Schedule for implementation
4. Extra staffing requirements
5. Training on the new accounting procedures
6. Installation of new accounting software
7. Temporary project team requirements
8. Training on the new software
9. AOB

✂-----

Alice

- Introduce the subject of the meeting: the change from yearly to monthly reporting, which will enable management to run the business better.
- You would like to see the new system in place in three months if possible but you are willing to compromise if Serge and David produce valid arguments.
- Mahler can provide training in US accounting procedures and on the new software that will have to be installed.
- Other extra costs will have to be paid for by Polystok.

✂-----

David

- You are happy with the idea of changing software because the existing system has never performed very well. However, you want to avoid any extra costs on your department budget.
- You estimate that you will need to employ two external computer engineers on the project for at least six months. You would like Mahler to pay for this
- You would also like Mahler to pay for training for your staff on the new software. However, you may have to compromise.

Serge

- You are not too happy about the proposed changes as they will mean a lot of extra work. However, you realize that you cannot oppose group policy, so you have decided to cooperate as long as things are done properly, and not in a rush.
- You think that a realistic time frame to install the new accounting software, to train accounting staff and to staff monthly reporting, is from six to nine months.
- You would also like Mahler to provide training and to pay the extra staff you will have to employ. But you are willing to compromise.

Изра: Cookability, cmp.29

<p>Role A: You are in favour of the proposal.</p> <p>Arguments:</p> <ul style="list-style-type: none"> • It is becoming more and more difficult to compete in international markets. • The pay for workers in developing countries is about one tenth of the average UK pay. Employment law is more relaxed, so it's easier to ask workers to work longer hours. • The company will save around €100,000 a year in labour costs. • You will be able to increase productivity. • You will be much more profitable and more competitive. 	<p>Role B: You are partly in favour of the proposal.</p> <p>You think the manufacture of some basic devices (e.g. toasters) could be transferred abroad, but the production of newer, more innovative products should stay in the UK.</p> <p>Arguments:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manufacturing of some products abroad will make the company more profitable and more competitive. • The company could save around €60,000 a year in labour costs. • Production of new products should remain in the UK because: It would be more difficult for designers to work closely with production teams when new product lines are being developed. • It will save some UK jobs.
<p>Role C: Bill You are mainly against the proposal.</p> <p>You agree with the economic argument, but you think the move will bring bad publicity and damage the company's image.</p> <p>Arguments:</p> <ul style="list-style-type: none"> • There is sure to be a lot of criticism in the press and on TV. • Many people are concerned about the exploitation of workers in developing countries: that they are forced to work long hours in bad conditions, and for very low pay. • There is a risk that consumers will boycott your products. 	<p>Role D: You are completely against the proposal.</p> <p>Arguments:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Thousands of UK workers will lose their jobs. • The loss of jobs will have a bad effect on the local community • The whole workforce will be angry about the move • There is a risk that workers could go on strike • If there was a long strike, this would cost the company a lot of money

Игра “The Talk-Show”, сmp.31

Situations

1. An exporter of perfumes in your country is complaining that the authorities in Westland have refused to allow imports of its perfumes because they do not satisfy their safety and packaging regulations. The exporter says that exactly the same products are exported to other countries without similar problems. Your country imports \$100m worth of hi-tech products from Westland each year.
2. A domestic manufacturer of kitchen appliances and microwave cookers is complaining because cheap imports from Southland are killing their business. Supermarkets are selling imported microwave ovens for just \$25; it costs the domestic manufacturer \$40 simply to make them. The domestic company employs more than 6,000 workers. According to reports, some microwaves sell for \$30 in Southland where salaries are much lower.
3. One of your country's specialties is Globdi, a delicious dish made from raw fish and unpasteurized milk. This is exported in tins and is popular with men and women from your country who live in other countries around the world. However, after some serious cases of food poisoning, countries in your trading group insist that your country should comply with the food agreement you have signed. This sets out regulations for health and hygiene in the production of food and drink products. They say they will not accept imports of Globdi until these conditions are met.

Possible reactions of Minister of Industry and Trade:

To 1st situation:

- a) Westland has the right to change or enforce its packaging regulations. Tell the perfume manufacturer that it should make any necessary changes.
- b) Speak unofficially to the trade minister for Westland. Ask them to make a special case for your perfumes.
- c) Make life difficult for exporters from Westland through similar action, such as setting unrealistic health or packaging regulations.
- d) Go directly to the WTO and accuse Westland of protectionism.

To the 2nd situation:

- a) Accept it. This is what the free market is all about. Consumers will benefit from lower prices for kitchen appliances. The factory must make its own decisions about its products and its market position.
- b) Accuse Southland of trying to kill domestic producers by dumping its products. Ask Southland to agree to limit its exports of these appliances.
- c) Encourage supermarkets and distributors to buy products from domestic producers.
- d) Set tariffs and quotas to raise the price of imports and protect the domestic manufacturer.

To the 3rd situation:

- a) Make sure that Globdi is made under the new regulations.
- b) Tell the other countries that Globdi is a traditional dish and part of your national heritage and that the food poisoning cases were rare and isolated.
- c) Point to examples of dangerous foods from your trading partners' countries



Justine Savage is the presenter of Spotlight, a current affairs program which lets members of a studio audience ask politicians questions and debate important topics. Today's program is going to discuss three important topics:

- 1 Westland Perfume scandal
- 2 Problems caused by cheap microwave imports
- 3 Globdi

✂-----

Justine:

Your role is to chair the programme. For each topic follow this procedure:

1. Begin by inviting the minister to give his/her point of view.
2. Allow the opposition politician the opportunity to reply.
3. Invite members of the audience to give their opinions.
4. If possible, summarize the discussion and move it on to the next topic.

✂-----

Minister:

Your role is to explain your government's policies for trade and industry

Opposition-politician:

Your role is to disagree with everything that the minister says.

✂-----

Members of the audience:

1. A citizen of Westland who thinks exporters should respect your local laws and trading standards

✂-----

2. An exporter who is angry that Westland expects to export their products freely, but wants to protect Its own markets by inventing unfair laws

✂-----

3. Employee(s) from the microwave factory in your country who are angry because they could lose his/her/their jobs

✂-----

4. A senior manager from the supermarket business who believes that the supermarket should offer consumers products at the lowest possible price

✂-----

5. A doctor who thinks that Globdi is a dangerous health risk and that it should be banned

✂-----

6. A member of the Globdi Producers Co-operative who believes that Globdl Is a traditional food that the rest of the world will enjoy If they follow the preparation instructions

Игра “Negotiations”, сmp.32

Student A

You have a surplus of some commodities and a shortage of others. Relations between your country and Student B's country are very friendly. Negotiate a deal with Student B to get the commodities you need.

	You have	You need:	After negotiation, you have:
Coal	4 million tons	1 million tons	
Gas	2 billion cubic meters	5 billion cubic meters	
Oil	0	200 million barrels	
Wheat	3 million tons	1,5 million tons	
Coffee	0	2,000 tons	
Tobacco	40,000 tons	25,000 tons	
Steel	8 million tons	6 million tons	
Gold	20 tons	20 tons	
Aluminium	200,000 tons	350,000 tons	
Chemicals	1 million tons	2 million.tons	

Student B

You have a surplus of some commodities and a shortage of others. Relations between your country and Student A's country are very friendly. Negotiate a deal with Student A to get the commodities you need.

	You have	You need:	After negotiation, you have:
Coal	1 million tons	2 million tons	
Gas	4 billion cubic meters	4 billion cubic meters	
Oil	300 million barrels	100 million barrels	
Wheat	1 million tons	1,5 million tons	
Coffee	6,000	2,000 tons	
Tobacco	0	30,000 tons	
Steel	1 million tons	4 million tons	
Gold	0	20 tons	
Aluminium	400,000 tons	350,000 tons	
Chemicals	3 million tons	2,5 million tons	