

**Группа:** ТЭК 2/2  
**Дата проведения:** 17.11.2022г.  
**Специальность:** 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров  
**Дисциплина:** ОГСЭ.03 Иностранный язык  
**Тема занятия:** Деловая встреча. Назначение деловой встречи.  
**Цели занятия:**

*Дидактическая:* - углубить и расширить знания и представления студентов по теме;  
*Развивающая:* - развивать творческий потенциал студентов;  
*Воспитательная* - воспитывать стремление к совершенствованию английского языка;  
 : - воспитывать умение работать самостоятельно.

**Вид занятия:** практическое занятие

**Основная литература:**

Агабекян И.П. Английский язык для ссузов: учебное пособие. – Москва: Проспект, 2015. – 288 с.

**Дополнительная литература:**

Интернет-ресурсы.

**ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ:**

*1. Работа с пословицами. Запишите пословицы, выбрав соответствующий эквивалент:*

A bad beginning makes a bad ending.	Упорная работа никому ещё вреда не принесла.
A bad workman blames his tools.	Делу время потехе час.
Hard work never did anyone any harm.	Практика приводит к совершенству.
If a job is worth doing it is worth doing well.	Если работу стоит делать, то стоит делать её хорошо.
Money doesn't grow on trees.	Плохое начало ведет к плохому концу.
Practice makes perfect.	Без труда не выловишь и рыбку из пруда.
No pains, no gains.	Деньги не растут на деревьях.
Business before pleasure.	Плохой работник ругает свои инструменты.

*2. Запишите и выучите новые слова:*

Price- цена  
Higher- выше  
Similar- подобный  
Matter- дело  
Sign- подписывать  
Unreasonably- необоснованно  
In close touch- в тесной связи  
World market- мировой рынок  
Competitor- конкурент  
Quote (price)- назначать цену  
Partly- частично  
Take into consideration- принимать во внимание  
The *Latest word* - новинка  
Design- проектировать  
Guarantee- гарантировать  
Reliability- надёжность  
Nevertheless- тем не менее  
Final price-окончательная цена  
Depend-зависеть  
Number- количество  
Order- заказ  
Discount- скидка  
Expect- ожидать  
At least- по крайней мере  
Concession- уступка  
Profit- доход, прибыль  
Final reply - окончательный ответ

**3. Прочитайте диалог, обращая внимание на новые слова:**

## BUSINESS TALK

(Discussing the Price Problem)

After Borisov had closely studied the price for the Model R 800 computers he found that it was somewhat higher than the prices of other companies for similar types of computers. That's why he had a talk with Mr. Adams about the matter.

**Borisov:** Mr. Adams, I'm sorry to say we cannot sign a contract with your company at this price. It is unreasonably high. We are in close touch with the world market and our information is that your competitors are quoting lower prices.

**Adams:** You are partly right. It is true, the price is high, but you should take into consideration the fact that this model is the latest word in electronic industry. It is designed on the most modern lines and we can guarantee the high reliability of the computers.

**Borisov:** We know all that. But nevertheless, the price doesn't seem attractive. Will the final price depend on the number of computers we'll buy from you, Mr. Adams?

**Adams:** Right. If you increase your order to five computers, we'll be able to give you a 2 % discount on the price.

**Borisov:** I'm afraid the discount is too small. I expected at least a discount of 4%.

**Adams:** Let me make some calculations. Well, Mr. Borisov, 3 % and not more as this concession leaves only a very small profit for us.

**Borisov:** In this case I'd like to discuss the matter again with my people and after that I'll be able to give you my final reply.

**Adams:** Good. See you later.

**4. Say True or false:**

- 1) Mr. Borisov had closely studied the price for the Model R 800 radios.
- 2) The prices of Adams' company for similar types of computers were somewhat higher than the prices of other companies.
- 3) Mr. Adams was able to give Mr. Borisov's firm a 3% discount on the price.
- 4) Mr. Borisov would like to discuss the matter again with Mr. Adams.
- 5) Mr. Borisov will be able to give his people final replay.

**5. Give English equivalents:**

- Если вы увеличите заказ
- Мы не можем подписать соглашение
- Я боюсь, что скидка слишком маленькая
- Очень маленькая прибыль для нас
- Тем не менее цена не выглядит привлекательной
- Я надеюсь, в конечном результате, на скидку в 4%
- Мы в тесной связи с мировым рынком

**6. You can see the dialogue where phrases are mixed make it up.  
Составьте диалог из данных фраз.**

- Have you got any refrigerators IPD Mode 245?
- Sundel, Electrotech Sales Manager. Can I help you?
- Yes, we have, but we have had a lot of orders for this model.
- A month.

- Good afternoon, Mr. Sundel. This is Mr. Hart from Cantina Hotel speaking.
- What is its price?
- I am not sure. I should consult with our Financial Manager.
- Its retail price is \$460 per unit.
- What is the discount for a lot of 100 units?
- Is there a discount if I pay cash?
- Usually we give a 5 % discount.
- What is the minimum time for delivery?

*7. Сделайте скрин выполненной работы и пришлите (не забываете указать фамилию, группу, число за которое сделали домашнее задание):*

<https://vk.com/id34189235>