МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЦИФРОВИХ, ОСВІТНІХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету
_____ Галина ГЕРАСИМЧУК
«28» серпня 2026 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Перший проректор
_____ Надія КОВАЛЬЧУК
«29» серпня 2026 р.

СИЛАБУС

з освітнього компонента «Іноземна мова за професійним спрямуванням (англійська)»

ступінь вищої освіти – бакалавр

галузь знань – С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини

спеціальність – С1 Економіка та міжнародні економічні відносини. Міжнародні економічні відносини

освітня програма – Економіка та міжнародні економічні відносини. Міжнародні економічні відносини

Кафедра іноземної філології та прикладної лінгвістики

Силабус склав(ла) доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, к.е.н., доцент Леся КОРОЛЬЧУК

Силабус затверджений на засіданні кафедри іноземної філології та прикладної лінгвістики, протокол № 1а від «27» серпня 2026 р.

Завідувач кафедри к.пед.н., доцент Алла МАРТИНЮК

Розглянуто та схвалено групою забезпечення освітньої програми «Економіка та міжнародні економічні відносини. Міжнародні економічні відносини», протокол № 3 від «27» серпня 2026 р.

Гарант ОП «Економіка та міжнародні економічні відносини. Міжнародні економічні відносини» д.е.н., професор Олена ЛЮТАК

Схвалено науково-методичною радою університету, протокол № 1/а від «29» серпня 2026 р.

Затверджений силабус онлайн:
https://e.lntu.edu.ua/syllabus/382

Луцьк – 2026

СИЛАБУС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА «Іноземна мова за професійним спрямуванням (англійська)»

Освітня програма	Економіка та міжнародні економічні відносини. Міжнародні економічні відносини
Галузь знань / Спеціальність	С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини / С1 Економіка та міжнародні економічні відносини. Міжнародні економічні відносини
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	нормативна
Мова викладання	українська
Мова, що вивчається	англійська
Обсяг	12 кредитів ECTS / 360 годин, семестр 3, 4, 5, 6, 7, 8
Форма контролю	залік
Викладач(і)	к.е.н., доцент Леся КОРОЛЬЧУК електронна пошта: l.korolchuck@lutsk-ntu.com.ua

1. Мета і завдання дисципліни

Мета: Метою вивчення дисципліни є розвиток комунікативних іншомовних компетенцій для задоволення потреб професійного спілкування та підготовка студентів до ефективної усної та письмової комунікації у їх академічній та професійній діяльності.

Завдання: Вивчення основ сучасної іноземної мови у професійній діяльності; - ознайомлення з міжкультурними особливостями; - підвищення рівня лінгвістичної й комунікативно-діяльнісної професійної підготовки; володіння іноземною мовою в межах сфер, тем і ситуацій, визначених чинною навчальною програмою ; - розвиток навичок читання та слухання автентичних фахових текстів; - здійснення професійного спілкування у письмовій формі; ефективне користування навчальними стратегіями для самостійного вивчення іноземної мови.

Пререквізити: Іноземна мова

2. Компетентності

ЗК05 — Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК06 — Здатність спілкуватися іноземними мовами.

СК12 — Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.

СК14 — Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

3. Структура дисципліни, розподіл годин, зв'язок тем з компетентностями

№	Назва теми	**Лекції** денна/ заочна	**Практ./ Семін./ лаб** денна/ заочна	**Самост. робота** денна/ заочна	Разом	Методи навчання	Методи оцінювання	ЗК та СК
Семестр 3. Змістовий модуль 1. Management and Marketing								

№	Назва теми	Лекції денна/ заочна	Практ./ Семін./ лаб денна/ заочна	Самост. робота денна/ заочна	Разом	Методи навчання	Методи оцінювання	ЗК та СК
1	Тема 1. Organization. Teamwork. Future forms. The Present Indefinite and Continuous.		9/1	7/14	16/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК14
2	Тема 2. Brands. Marketing and branding. Connectors. Gerund versus infinitive.		7/1	8/14	15/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК06, ЗК05, СК14
Семестр 3. Змістовий модуль 2. Content Module 2. Job Hunting								
3	Тема 3. Job search. Applying for an internship. Indirect questions. Past Simple and Present Perfect Tenses.		9/1	7/14	16/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК14, СК12
4	Тема 4. Business strategy. The growth strategy of a food company. Modal Verbs. Degrees of Comparison		7/1	7/14	14/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6, МН7	МО2, МО4, МО7, МО9	ЗК06, ЗК05, СК12, СК14
Семестр 4. Змістовий модуль 3. Entrepreneurial activity								
5	Тема 5. Logistics. Logistics and world construction. Passive Voice in different tense forms.		9/1	7/14	16/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК14
6	Тема 6. Entrepreneurship. Doing business. The order of words in a sentence.		7/1	7/14	14/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК14
Семестр 4. Змістовий модуль 4. Career growth								
7	Тема 7. Working abroad. Cultural anecdotes. The Past Tense Group. First and Second Subjunctive Mood.		9/1	7/14	16/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК06, ЗК05, СК14

№	Назва теми	Лекції денна/ заочна	Практ./ Семін./ лаб денна/ заочна	Самост. робота денна/ заочна	Разом	Методи навчання	Методи оцінювання	ЗК та СК
8	Тема 8. Leadership. Great leaders need neuroscience. Subordinate Clause.		7/1	7/14	14/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6, МН7	МО2, МО4, МО7, МО9	ЗК05, ЗК06, СК14
Семестр 5. Змістовий модуль 5. Developing Negotiation Skills. Part 1.								
9	Тема 9. Preparing to negotiate		9/1	7/14	16/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
10	Тема 10. Roles in international negotiations		7/1	7/14	14/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
Семестр 5. Змістовий модуль 6. Developing Negotiation Skills. Part 2.								
11	Тема 11. Intercultural communication training		9/1	7/14	16/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
12	Тема 12. The rules of making rapport		7/1	7/14	14/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4, МО8, МО9	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
Семестр 6. Змістовий модуль 7. Studying the Procedure for Conducting International Negotiations. Part 1.								
13	Тема 13. Establishing a procedure		5/1	5/9	10/10	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
14	Тема 14. The proposal stage		5/1	5/9	10/10	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14

№	Назва теми	Лекції денна/ заочна	Практ./ Семін./ лаб денна/ заочна	Самост. робота денна/ заочна	Разом	Методи навчання	Методи оцінювання	ЗК та СК
15	Тема 15. Responding to proposals		5/–	5/10	10/10	МН1, МН2, МН3, МН4, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
Семестр 6. Змістовий модуль 8. Studying the Procedure for Conducting International Negotiations. Part 2.								
16	Тема 16. Questioning techniques.		8/1	7/14	15/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, СК12, СК14
17	Тема 17. Clarifying critical issues.		7/1	7/14	14/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6, МН7	МО2, МО4, МО8, МО9	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
Семестр 7. Змістовий модуль 9. International Relationship-Building. Part 1.								
18	Тема 18. Exploring interests. Making request.		7/2	8/14	15/16	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
19	Тема 19. The bargaining zone.		6/1	8/13	14/14	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
Семестр 7. Змістовий модуль 10. International Relationship-Building. Part 2.								
20	Тема 20. Getting to Yes.		7/1	8/14	15/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК06, ЗК05, СК12, СК14
21	Тема 21. BATNA stands for best alternative.		7/2	9/13	16/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4, МО8, МО9	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
Семестр 8. Змістовий модуль 11. Development of Diplomatic Skills. Part 1.								

№	Назва теми	Лекції денна/ заочна	Практ./ Семін./ лаб денна/ заочна	Самост. робота денна/ заочна	Разом	Методи навчання	Методи оцінювання	ЗК та СК
22	Тема 22. Power of persuasion.		7/1	8/14	15/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
23	Тема 23. Principles of persuasion.		6/2	8/13	14/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
Семестр 8. Змістовий модуль 12. Development of Diplomatic Skills. Part 2.								
24	Тема 24. Handling breakdowns.		7/1	8/14	15/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4	ЗК06, ЗК05, СК12, СК14
25	Тема 25. Closing the deal.		7/2	9/13	16/15	МН1, МН2, МН3, МН4, МН5, МН6	МО2, МО4, МО8, МО9	ЗК05, ЗК06, СК12, СК14
	Разом	**0/0**	**180/28**	**180/332**	**360/360**			

Легенда: ЗК — загальна компетентність (номер за п. 2); СК — спеціальна (фахова) компетентність (номер за п. 2). Повне формулювання кожного коду наводиться в ОП / стандарті спеціальності.

Методи навчання: МН1 — словесний метод (лекція, дискусія, співбесіда тощо); МН2 — практичний метод (лабораторні та практичні заняття); МН3 — наочний метод (метод ілюстрацій і метод демонстрацій); МН4 — робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування, рецензування, складання реферату); МН5 — відеометод у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); МН6 — самостійна робота (розв'язання завдань); МН7 — індивідуальна науково-дослідна робота здобувачів вищої освіти.

Методи оцінювання: МО2 — усне або письмове опитування; МО4 — тестування; МО7 — презентації результатів виконаних завдань та досліджень; МО8 — презентація та виступи на наукових заходах; МО9 — залік.

4. Результати навчання

ПРН02. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.

ПРН21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

5. Цілі сталого розвитку

ЦСР 4 – Якісна освіта

ЦСР 16 – Мир, справедливість та сильні інститути

ЦСР 17 – Партнерство заради сталого розвитку

6. Неформальна освіта

Рекомендовані курси, тренінги, стажування та інші: результати навчання, здобуті у формальній, неформальній чи інформальній освіті, можуть бути визнані відповідно до процедур ЛНТУ. Підтвердженнями можуть бути сертифікати тематичних тренінгів, вебінарів чи онлайн-курсів разом з описом досягнутих результатів навчання та, за потреби, коротке верифікаційне завдання або портфоліо.

7. Критерії та форми контролю

Оцінювання — за 100-бальною шкалою (національна шкала / ЄКТС).

Семестр 3. Підсумковий бал = поточний контроль (50 %) + ІЗ/КПІЗ (10 %) + модульний контроль (40 %).

Семестр 4. Підсумковий бал = поточний контроль (50 %) + ІЗ/КПІЗ (10 %) + модульний контроль (40 %).

Семестр 5. Підсумковий бал = поточний контроль (60 %) + модульний контроль (40 %).

Семестр 6. Підсумковий бал = поточний контроль (60 %) + модульний контроль (40 %).

Семестр 7. Підсумковий бал = поточний контроль (60 %) + модульний контроль (40 %).

Семестр 8. Підсумковий бал = поточний контроль (60 %) + модульний контроль (40 %).

Академічна доброчесність: самостійне виконання завдань; коректне посилання на джерела; позначення частин тексту, згенерованих засобами ШІ. Порушення академічної доброчесності не толеруються.

8. Зміст тем

Тема 1. Organization. Teamwork. Future forms. The Present Indefinite and Continuous.

Слухання: плоскі і високі організації.
Читання: Flat and tall organisations.
Говоріння: Roles and responsibilities.
Письмо: An email about future plans and arrangements.
Граматика: Grammar: Future forms: Present Simple, Present Continuous and be going to; Present Simple and Continuous.

Тема 2. Brands. Marketing and branding. Connectors. Gerund versus infinitive.

Слухання: Different ways to open a presentation.
Читання: Chinese combine holidays with luxury shopping.
Говоріння: Advertising campaign.
Письмо: An email summary of the campaign.
Граматика: Connectors; Verbs + -ing vs. infinitive

Тема 3. Job search. Applying for an internship. Indirect questions. Past Simple and Present Perfect Tenses.

Слухання: Interview questions and answers.
Читання: Analysis of three CVs and covering letters.
Говоріння: Getting a job.
Письмо: Covering letter.
Граматика: Past Simple and Present Perfect.

Тема 4. Business strategy. The growth strategy of a food company. Modal Verbs. Degrees of Comparison

Читання: Profiles of competing supermarket chains.
Говоріння: Business strategy.
Письмо: PEST analysis.
Граматика: Modal Verbs, Comparison.

Тема 5. Logistics. Logistics and world construction. Passive Voice in different tense forms.

Слухання: Negotiating new terms and conditions.
Читання: Lorries lead cars in the technology race.
Говоріння: Logistics and word building.
Письмо: A formal email confirming the result of the negotiation.
Граматика: Passive forms.

Тема 6. Entrepreneurship. Doing business. The order of words in a sentence.

Слухання: A presentation based on visual data.
Читання: Leaving Harvard to start a business.
Говоріння: Running a business.
Письмо: Email.
Граматика: Order of information in sentences.

Тема 7. Working abroad. Cultural anecdotes. The Past Tense Group. First and Second Subjunctive Mood.

Слухання: Working in other cultures.
Читання: Blog posts on cultural awareness.
Говоріння: Research a different work or study culture.
Письмо: A formal email confirming the outcome of the presentations.
Граматика: Past tenses: Past Simple, Past Continuous and Past Perfect Simple; First and second conditional.

Тема 8. Leadership. Great leaders need neuroscience. Subordinate Clause.

Слухання: Managing a team meeting.
Читання: Leadership.
Говоріння: Giving and responding to feedback.
Письмо: An email to justify a training course.
Граматика: Relative Clauses.

Тема 9. Preparing to negotiate

Listening: Intercultural communication
Reading: The principle stages of a formal negotiation.
Speaking: Negotiating procedure from culture to culture.
Writing: Useful expressions for negotiation.

Тема 10. Roles in international negotiations

Listening: The team members.
Reading: Negotiating as a team.
Speaking: Pros and cons of team negotiation.
Writing: What is a dream team?

Тема 11. Intercultural communication training

Listening: Intercultural communication trainer commenting.
Reading: Analysis of the activity you have just done.
Speaking: Importance of building a good relationship.
Writing: Negotiation with your old colleagues.

Тема 12. The rules of making rapport

Listening: Ore-negotiation conversation.
Reading: The seven rules of rapport.
Speaking: The role of small talk.
Writing: Introducing your negotiating partner.

Тема 13. Establishing a procedure

Listening: Opening of a negotiation
Reading: Establishing a negotiating procedure.
Speaking: Importance of establishing clear objectives of a negotiation.

Writing: Draft agenda.

Тема 14. The proposal stage

Listening: Body language.
Reading: Non-verbal IQ.
Speaking: Making proposals.
Writing: Open-ended statements.

Тема 15. Responding to proposals

Listening: Counter-proposal.
Reading: Summarizing proposals.
Speaking: Making proposals.
Writing: Opening offer.

Тема 16. Questioning techniques.

Listening: How to be a good questioner.
Reading: Closing the deal.
Speaking: Art of questioning.
Writing: Open questions.

Тема 17. Clarifying critical issues.

Listening: How to use the dramatic pause.
Reading: Alternative to disagreement.
Speaking: Asking the questions in three ways.
Writing: Signal your questions.

Тема 18. Exploring interests. Making request.

Listening: Getting to Yes. Conversation opposite.
Reading: Swapping summaries. How to be persuasive.
Speaking: How to listen more effectively. Pressing in negotiation.
Writing: Asking for clarification, asking follow-up questions or summarizing. Persistence in negotiation.

Тема 19. The bargaining zone.

Listening: Approaches in negotiation.
Reading: How to be a better negotiator.
Speaking: In successful negotiation everybody wins.
Writing: The main variables in negotiation.

Тема 20. Getting to Yes.

Listening: The worth thing to do to a negotiator.
Reading: The stallholder's six techniques.
Speaking: What is the best thing you can do to a negotiator?
Writing: Informal haggling language.

Тема 21. BATNA stands for best alternative.

Listening: The bargaining stage.
Reading: BATNA to your opponent.
Speaking: Skillful bargaining.
Writing: Sterling Fleet Cars.

Тема 22. Power of persuasion.

Listening: Hogan's mind-changers.
Reading: Power balance in a negotiation.
Speaking: What is persuasive power.
Writing: Adding extra force to speech.

Тема 23. Principles of persuasion.

Listening: Cialdini's six principles of persuasion.

Reading: Influence: science and practice.
Speaking: What is persuasive power.
Writing: Persuasive course of action.

Тема 24. Handling breakdowns.

Listening: Directness in answering questions.
Reading: Breaking deadlock in negotiations.
Speaking: Conflict in meeting.
Writing: Reducing directness.

Тема 25. Closing the deal.

Listening: Ending on a positive note.
Reading: When is a negotiation over?
Speaking: Closing a negotiation.
Writing: Summary language.

9. Опис ІЗ/КПІЗ

Виконання КПІЗ/ІЗ є одним із обов'язкових складових модулів залікового кредиту з дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням».

КПІЗ/ІЗ виконується самостійно кожним студентом.

При виконанні КПІЗ/ІЗ здобувачі вищої освіти повинні показати:

- навички самостійної дослідницької роботи;

- вміння опрацьовувати великі масиви інформації;

- застосування методів наукового дослідження;

- систематизацію знань;

- рівень освоєння комп'ютерної техніки;

-рівень практичного застосування навичок говоріння;

- вміння презентувати результати дослідження.

Зміст КПІЗ/ІЗ (на розсуд викладача): 3 семестр:

- або розробка-презентація на обрану тему в рамках спеціальності:

Дипломат-кумир, якого я хочу наслідувати у професійній діяльності.

- або написання наукової роботи англійською мовою в рамках спеціальності та участь у міжнародній науковій конференції, семінарі тощо.

4 семестр:

- або розробка-презентація на обрану тему в рамках спеціальності:

«Зелені» стратегії міжнародних компаній на шляху до сталого розвитку

- або написання наукової роботи англійською мовою в рамках спеціальності та участь у міжнародній науковій конференції, семінарі тощо.

Форми захисту КПІЗ/ІЗ: презентація і публічний захист роботи (в рамках академічної групи).

10. Загальні вимоги

Освітній процес регулюється академічними правилами ЛНТУ. Здобувачі освіти зобов'язані ознайомитися з вимогами, визначеними Кодексом академічної доброчесності ЛНТУ та Політикою етичного використання штучного інтелекту в ЛНТУ, і дотримуватися принципів академічної доброчесності та етичного використання штучного інтелекту в освітній діяльності.

Академічна доброчесність. Учасники освітнього процесу зобов'язані дотримуватися Закону України «Про академічну доброчесність» від 18.12.2025 № 4742-IX та внутрішніх нормативних документів ЛНТУ. Не допускаються академічний плагіат, фабрикація, фальсифікація, привласнення авторства, несамостійне виконання завдань, а також недоброчесне використання результатів, згенерованих штучним інтелектом.

Використання штучного інтелекту. Інструменти штучного інтелекту можуть використовуватися для пошуку ідей, пояснення методів, попереднього структурування, мовного редагування та допоміжного аналізу неконфіденційних даних, якщо конкретне завдання не передбачає повністю самостійного виконання. Здобувач освіти має зазначати використаний інструмент, мету та етап його застосування, перевіряти факти й розрахунки та самостійно обґрунтовувати висновки.

11. Література

I. Навчально-методичні матеріали та розробки

Праці автора силабуса:

1. Іноземна мова за професійним спрямуванням [Текст]: Методичні вказівки до практичних занять для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньої програми «Міжнародні економічні відносини» галузі знань 29 Міжнародні відносини спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини денної та заочної форм навчання/ уклад. Л.В. Корольчук, Луцьк : Відділ іміджу та промоції ЛНТУ, 2023. 60 с. https://lib.lntu.edu.ua/uk/147258369/12990

2. Іноземна мова за професійним спрямуванням [Текст]: Методичні вказівки до самостійної роботи для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньої програми «Міжнародні економічні відносини» галузі знань 29 Міжнародні відносини спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини денної та заочної форм навчання/ уклад. Л.В. Корольчук, Луцьк : Відділ іміджу та промоції ЛНТУ, 2024. 34 с. https://lib.lntu.edu.ua/uk/147258369/16570

II. Наукові праці

Праці автора силабуса:

3. Корольчук Л.В. Особливості викладання іноземної мови за професійним спрямуванням для студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини». Modern Information Technologies and Innovation Methodologies of Education in Professional Training Methodology Theory Experience Problems, 75. 2025. 69-80. https://doi.org/10.31652/2412-1142-2025-75-69-79

4. Korolchuk L. Sustainable development as an interdisciplinary approach to teaching a foreign language for professional purposes in HEIs. Актуальні питання гуманітарних наук. Вип. 72, том 4, 2024. С. 55-60. https://doi.org/10.24919/2308-4863/72-4-10

5. Korolchuk L. A conceptual approach to the development of the cross-border model of sustainable development of regions in times of war. Studia Regionalne i Lokalne. Ukrainian Special Issue/2024. P.61-73. https://doi.org/10.7366/15094995S2405.

Праці інших авторів:

6. Мюллер В. К. Сучасний англо-український та українсько-англійський словник: 200000 слів/ уклад. В. Мюллер, М. Зубков, В. Фадієнко; наук. Та літ. Ред. Кононенко К.М. Вид. 3-тє, вип. та доп. Харків: ВД “ШКОЛА”, 2021. 944 с.

7. English for students of economics department: навчальний посібник з англійської мови для студентів економічного факультету / укладачі: А.В. Уманець, Н.А. Глушковецька, А.В. Дубінська, А.А. Крук, О.О. Попадинець, А.О. Трофименко. Кам’янець-Подільський: ТОВ “Друкарня “Рута”, 2021. 256 с. URL: http://elar.kpnu.edu.ua/xmlui/handle/123456789/5696?show=full

8. International Negotiations: One Language, Many Cultures. International Negotiations. June 2, 2021. Cross Culture 2go. URL: https://crossculture2go.com/international-negotiations-one-language-many-cultures/

9. Mark Powell. International Negotiations. Cambridge University Press. 2012. 115 p.

10. Хоменко Е.Г. A Grammar of the English Language. Граматика англійської мови. Видавництво: «Знання», 2024. 607 с.

11. Граматика англійської мови. GrammarWay. 2023. URL: https://grammarway.com//ua

12. Словник англійської мови. URL: www.helename.ucoz.ua/index/slovnik_onlajn/0-23

13. Словники англійською мовою / тлумачний, орфоепічний URL:http://dictionary.reference.com

(Словники англійською мовою / тлумачний, орфоепічний);

14. Cambridge Dictionary. URL: https://dictionary.cambridge.org

15. Chloe Lane. 7 books to read if you’re an economics student. QS Topuniversities. June 1, 2023. URL: https://www.topuniversities.com/courses/economics-econometrics/7-books-read-if-youre-economics-student.

16. How to Write a CV: Make the Perfect Curriculum Vitae in 2022. Zety Blog. URL: https://zety.com/blog/how-to-write-a-cv

17. How to write the PERFECT email in English. Oxford University Press. March 18, 2021 URL: https://learningenglishwithoxford.com/2021/03/18/write-perfect-email-english/

18. Tieku, T.K. Informal International Relations. Oxford Research Encyclopaedia of International Studies. 2021. URL: https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190846626.013.613

III. Інформаційні ресурси

19. Atlantic Council. Official site. URL:https://www.atlanticcouncil.org/

20. BBC News. Official site. URL:https://www.bbc.com/news

21. Center for International Policy. URL:https://www.internationalpolicy.org/

22. Earn American English online. URL: https://www.learnamericanenglishonline.com/

23. European Commission. Official site. URL:https://ec.europa.eu/info/index_en

24. Eslpod.com. URL: https://www.eslpod.com/index.html

25. Learn English. URL:https://www.learnenglish.de/

26. Foreign Affairs Magazine. URL:https://www.foreignaffairs.com/

27. Foreign Policy. URL:https://foreignpolicy.com/

28. Pearson English Portal. URL: https://english-dashboard.pearson.com/dashboard/home/products?activityMode=TEACHER

29. United Nations. Official site. URL:https://www.un.org/en/black-sea-grain-initiative?gclid=Cj0KCQjwguGYBhDRARIsAHgRm49KmsoFCk3Z6-3_Zc0V6GPIE27dXXIxZQ783J4Ag3WOy-abiHflVCIaAp1GEALw_wcB