**ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC**

Tên học phần: **Ngoại ngữ 4 (Tiếng Anh)**

Mã học phần: **TAN 202**

Bộ môn phụ trách: **Bộ môn TACS, khoa TACN**

Số tín chỉ: **3**

Điều kiện tiên quyết: sinh viên kêt thúc học phần ngoại ngữ 3, kết quả đạt.

**1. THÔNG TIN VỀ GIẢNG VIÊN**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Tên giảng viên** | **Email** | **Điện thoại** | **Văn phòng** |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |

 *Ghi chú: Liệt kê tất cả giảng viên tham gia giảng dạy học phần.*

**2. MÔ TẢ HỌC PHẦN**

Học phần Ngoại ngữ 4 (Tiếng Anh) là học phần kế tiếp của học phần Ngoại ngữ 3. Trong học phần cơ sở này, sinh viên tiếp tục học ngôn ngữ tiếng Anh thương mại thông qua các chủ đề quen thuộc và cơ bản trong kinh doanh. Sinh viên sẽ được thực hành các bài tập tình huống mô phỏng các tình huống xảy ra trong kinh doanh. Kỹ năng nghe nói tiếp tục được thực hành và làm bài tập ở mức độ cao hơn giúp sinh viên nắm vững hai kỹ năng này. Đây các kỹ năng cần thiết trong việc nâng cao năng lực làm bài thi tiếng Anh theo định hướng chuẩn đầu ra dựa trên khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam.

Học phần này có vai trò quan trọng vì lý do chính sau đây:

* Giúp sinh viên rèn luyện nâng cao kỹ năng nghe và nói ở trình độ cao hơn;
* Cung cấp cho sinh viên ngôn ngữ tiếng Anh thương mại ở mức cơ bản ở các chủ đề các , giúp sinh viên học tốt các môn tiếng Anh chuyên ngành ở các học kỳ sau.

Trang bị cho sinh viên các kỹ năng iúp sinh viên làm quen với dạng bài thi kiểm tra tiếng Anh theo khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam hướng tới chuẩn đầu ra.

**3. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN**

Sau khi hoàn thành khóa học này, sinh viên sẽ có thể:

Khi kết thúc học phần Ngoại ngữ 2 (Tiếng Anh) , sinh viên sẽ:

* Có thể hiểu được các ý chính của một văn bản hay bài phát biểu ở mức độ khó, phức tạp, thuyết trình về các chủ để cụ thể và trìu tượng trong cuộc sống hàng ngày, trong kinh doanh, thương mại, giải trí, trường học, v.v…;
* Có thể giao tiếp ở mức độ trôi chảy, tự nhiên với người bản ngữ;
* Có thể giải thích quan điểm của mình về một vấn đề, nêu ra những ưu, nhược điểm của các phương án lựa chọn khác nhau;
* Có kỹ năng thuyết trình những chủ đề cơ bản liên quan đến thương mại, kinh doanh bằng tiếng Anh trước đám đông;
* Có kỹ năng làm việc theo nhóm.

 **4. TÀI LIỆU THAM KHẢO**

 **4.1. Giáo trình**

Giáo trình 1: Rogers, J. (2012). *Market Leader Pre-Intermediate* (3rd Edition ed.). Pearson Education Limited

Giáo trình 2: Bohlke, D. & Lockwood R. B. (2013). *Skillful Listening & Speaking Book 2.* (D. E. Zemach, Ed.) MacMillan Education.

 **4.2. Tài liệu tham khảo**

- Các tài liệu tham khảo trên trang web: <http://www.myenglishlab.com/courses-market-leader.html>

- Richard Shearn, Andrew Ferris, Greg Tackett, ***English at work 1***, 2012, Cengage Learning Asia

- Jonathan Marks, ***English Pronunciation in Use*** - Elementary, 2007, CUP

- Peter Strutt, ***Market Leader, Business Grammar and Usage***, 2010, Pearson Longman

- Bill Mascull, ***Business Vocabulary in Use***: Elementary to Pre-intermediate 2nd Edition, CEF Level: A2 Low Intermediate - B1 Intermediate, 2010, CUP

- ND Turton, JB Heaton, ***Longman dictionary of common errors***, 1996, Longman

- ***Oxford Advanced Learner’ Dictionary***, 2010, OUP

- ***Longman Language Activator***, 2002, Longman

- ***Oxford Collocations Dictionary***, 2009, OUP

**4.3. Websites and links**

<http://www.ngllife.com/student-zone>

<http://www.MyELT.heinle.com>

<http://www.ngl.cengage.com>

<http://www.cengageasia.com>

<https://www.etsglobal.org/Tests-Preparation/The-TOEIC-Tests/TOEIC-Listening-Reading-Test>

<http://learnenglish.britishcouncil.org/en/>

<http://www.bbc.co.uk/learningenglish/>

<http://dictionary.cambridge.org/dictionary/business-english/>

**5. NỘI DUNG HỌC PHẦN VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY**

 **5.1. Nội dung học phần**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **NỘI DUNG** | **PHÂN BỔ THỜI GIAN** | **Ghi chú** |
| **Trên lớp** | **Ở nhà** |
| **Lý thuyết** | **Thực hành** | **Tự học** |
| ***1*** | ***Market Leader Pre-Intermediate*** | ***0*** | ***45*** | ***45*** |  |
|  | **Unit 7: New businesses****Vocabulary:** Economic terms**Speaking:** Discuss new businesses and business sectors**Listening:** An interview with the CEO of a money-transfer company and the CEO of a food company**Reading:** Internet whiz-kid's discount idea makes billions in two years- Financial Times Help with exports- Financial Times**Skills:** Dealing with numbers**Case study:** Choose the location for a new factory**More practice:** Use optional materials | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 8: Marketing****Vocabulary:** Word partnerships**Speaking:** Talk about the marketing mix and marketing campaigns**Listening:** An interview with the European Marketing Manager of a pharmaceutical company**Reading:** Adidas targets the Chinese interior- Financial Times**Skill:** Telephoning: exchanging information**Case study:** Devise a plan to improve sales at an outdoor-clothing company**More practice:** Use optional materials | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 9: Planning****Vocabulary:** Making plans**Speaking:** Discuss how and when to plan**Listening:** An interview with a business consultant and author**Reading:** When there's no future plansPlan A- Financial Times**Skills:** Meeting: interrupting and clarifying**Case study:** Plan a new issue of a new magazine**More practice:** Use optional materials | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 10: Managing people****Vocabulary:** Verbs and prepositions**Speaking:** Discuss the qualities of agood manager**Listening:** An interview with the author of a management book**Grammar:** Reported speech**Reading:** Share the power – Financial Times**Skill:** Socializing and entertaining**Case study:** Advise on improving staff relations at a property company**More practice:** Use optional materials | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 11: Conflict****Vocabulary:** Word-building**Reading:** Intervening quickly in cases of conflict - Chartered Institute of Personnel and Development**Listening:** An interview with an expert in dispute resolution**Skills:** Negotiating: dealing with conflict**Case study:** Decide whether a company should accept a buy-out offer**More practice:** Use optional materials | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 12: Products****Vocabulary:** Describing products**Speaking:** Discuss products**Listening:** An interview withthe editor of a news network**Reading:** A path to salvationthrough innovation- Financial Times**Skill:** Negotiating: reaching agreement**Case study:** Choose the winner of a product-innovation competition**More practice:** Use optional materials | 0 | 3 | 3 |  |
| ***2*** | ***Skillful Listening and Speaking 2*** | ***0*** | ***45*** | ***45*** |  |
|  | **Unit 1: Nourishment****Listening skills:** * Predicting
* Listening for main ideas

**Speaking skill:** Offering advice and suggestions**Speaking task:** Offering advice to new students | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 2: Community****Listening skills:** * Listening for examples
* Listening for details

**Speaking skill:** Encouraging communication**Speaking task:** Discussing community service | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 3: Space****Listening skills:** * Listening for reasons
* Listening for time signals

**Speaking skill:** Shifting the topic**Speaking task:** Discussing urban environments | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 4: Scale****Listening skills:** * Listening for comparisons
* Listening for contrasts

**Speaking skill:** Asking for clarification**Speaking task:** Discussing large companies | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 5: Success****Listening skills:** * Listening to summarize
* Listening for vocabulary in context

**Speaking skill:** Agreeing and disagreeing**Speaking task:** Giving a presentation | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 6: Pressure****Listening skills:** * Listening for opinions
* Listening for cause and effect

**Speaking skill:** Explaining something you don’t know the word for**Speaking task:** Discussing academic pressure | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 7: Fear****Listening skills:** * Recognizing organizational phrases
* Listening for problems and solutions

**Speaking skill:** Managing questions**Speaking task:** Presenting a problem you overcame | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 8: Stories****Listening skills:** * Listening for the order of events
* Listening for details to add to a visual

**Speaking skill:** Being an effective public speaker**Speaking task:** Telling a story | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 9: Water****Listening skills:** * Listening for pros and cons
* Listening for the order in a process

**Speaking skill:** Using and referring to visual aids**Speaking task:** Presenting a poster | 0 | 3 | 3 |  |
|  | **Unit 10: Persuasion****Listening skills:** * Understanding speaker attitude
* Listening to how an argument is supported

**Speaking skill:** Refuting an argument**Speaking task:** Debating an issue | 0 | 3 | 3 |  |
| **Tổng** | **0****giờ** | **90****giờ** | **90** **giờ tự học** | **3** **tín chỉ** |

**5.2. Kế hoạch giảng dạy**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Buổi** | **Nội dung** | **Yêu cầu sinh viên chuẩn bị (các tài liệu sinh viên cần đọc)** | **Đánh giá** |
| ***Market Leader Pre-Intermediate*** |
| **1** | **Unit 7: New Business** | Textbook, pp 66-69 | Class participation |
| **2** | **Unit 7: New Business** | Textbook, pp 70-73Optional materials | Class participation |
| **3** | **Unit 8: Marketing** | Textbook, pp. 74-77 | Class participation |
| **4** | **Unit 8: Marketing** | Textbook, pp. 78-81Optional materials | Class participation |
| **5** | **Revision** |  |  |
| **6** | **Unit 9: Planning** | Textbook, pp. 82-85 | Class participation |
| **7** | **Unit 9: Planning** | Texbook, pp. 86-89Optional materials | Class participation |
| **8** | **Unit 10: Managing people** | Textbook, pp. 96-99  | Class participation |
| **9** | **Unit 10: Managing people** | Texbook, pp. 100-103Optional materials | Class participation |
| **10** | **Revision & Progress Test** |  |  |
| **11** | **Unit 11: Conflict** | Texbook, pp. 104-107 | Class participation |
| **12** | **Unit 11: Conflict** | Textbook, pp. 108-111Optional materials | Class participation |
| **13** | **Unit 12: Products** | Texbook, pp. 112-115 | Class participation |
| **14** | **Unit 12: Products** | Textbook, pp. 116-119Optional materials | Class participation |
| **15** | **Revision** |  | Class participation |
| ***Skillful Listening and Speaking 2*** |
| **16** | **Unit 1: Nourishment** | Texbook, pp. 7-16 | Class participation |
| **17** | **Unit 2: Community** | Textbook, pp 17-26 | Class participation |
| **18** | **Unit 3: Space** | Texbook, 27-36 | Class participation |
| **19** | **Revision** |  |  |
| **20** | **Unit 4: Scale** | Textbook, 37-46 | Class participation |
| **21** | **Unit 5: Success** | Texbook, 47-56 | Class participation |
| **22** | **Unit 6: Pressure** | Textbook, 57-66 | Class participation |
| **23** | **Revision and listening test** |  | Class participationMid-term 01 |
| **24** | **Unit 7: Fear** | Textbook, pp. 67-76 | Class participation |
| **25** | **Unit 8: Stories** | Texbook, pp 77-86 | Class participation |
| **26** | **Revision** |  | Class participation |
| **27** | **Unit 9: Water** | Texbook, pp. 87-96 | Class participation |
| **28** | **Unit 10: Persuasion** | Textbook, pp. 97-106 | Class participation |
| **29** | **Speaking test** |  | Class participation |
| **30** | **Speaking test** |  | Class participation+ Mid-term 02 |

**6. ĐÁNH GIÁ HỌC PHẦN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Đánh giá học phần** | **Tỷ lệ** | **Hình thức đánh giá** | **Thời gian** |
| **Class participation** | **10%** | Đi học đầy đủ | Giờ trên lớp |
| **Mid-term assessment** | **30%** | **Vấn đáp và trên giấy** |  |
| *On-line test* | 10% | Grammar + Vocabulary + Pronunciation | Cả kỳ học |
| *Mid-term 01* | 10% | Reading and Listening *(ML)* | 45 phút |
| *Mid-term 02* | 10% | Listening and Speaking *(Skillful)* | 60 phút |
| **Final-term exam** |  **60%** | **Thi trên máy**: Nghe và Đọc | 60phút |

**Mid-term exam**

*– 2 mid-term exams*

**Mid-term 01**

 ***Reading and Listening:***

 Sinh viên làm bài đọc và nghe nội dung dựa theo các bài đã học trong sách Market Leader Pre-Intermediate.

  **Mid-term 02**

***Listening and Speaking***

 Sinh viên làm bài nghe và nói (vấn đáp) dựa theo nội dung các bài học trong cuốn Skillful Listening and Speaking 2.

**Final exam**

* Lịch thi cuối kỳ do phòng Quản lý đào tạo sắp xếp.
* Sinh viên làm bài thi Đọc và Nghe trên máy, dạng bài thi trắc nghiệm , nội dung bài thi tương tự những nội dung đã được học trong kỳ.

**TRƯỞNG KHOA TRƯỞNG BỘ MÔN**