

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«ВЛАДИКАВКАЗСКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ»  
(ЧПОУ ВПК)**

**РАССМОТРЕНО**

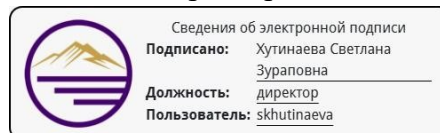
на заседании Педагогического совета

Протокол № 12

от «29» мая 2026 г.

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор ЧПОУ ВПК



Приказ № 30-Д от «29» мая 2026г.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

**СГ.02 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

среднего профессионального образования  
по профессии **38.01.02 Продавец**

Квалификация подготовки:  
продавец-кассир

Форма обучения: очная

Нормативный срок обучения:

10 месяцев на базе основного общего образования

## 1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
<p>ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09</p>	<p><u>Уметь:</u>                      строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; взаимодействовать в коллективе, принимать участие в диалогах на общие и профессиональные темы; применять различные формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии; понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на общие и базовые профессиональные темы; понимать тексты на базовые профессиональные темы; составлять простые связные сообщения на общие или профессиональные темы; переводить иностранные тексты профессиональной направленности (со словарем); самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас</p>	<p><u>Знать:</u>                      лексический и грамматический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; лексический и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода текстов профессиональной направленности (со словарем); общеупотребительные глаголы (общая и профессиональная лексика);                      правила чтения текстов профессиональной направленности; правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; правила речевого этикета и социокультурные нормы общения на иностранном языке;                      формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии</p>

## 2.ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

*Примерные темы для эссе:*

1. Роль иностранного языка в развитии международной торговли.
2. Коммуникация с зарубежными клиентами: ключевые языковые навыки продавца.
3. Особенности деловой переписки на иностранном языке в сфере продаж.
4. Иностранный язык как инструмент повышения конкурентоспособности продавца на глобальном рынке.
5. Преодоление языкового барьера в работе с иностранными покупателями.
6. Лексика сферы продаж: основные термины и выражения на английском языке.
7. Культурные нюансы в международных продажах и их связь с изучением иностранного языка.

8. Использование иностранного языка для презентации товара или услуги иностранному клиенту.
9. Важность владения иностранным языком при работе с международными маркетплейсами.
10. Влияние уровня владения иностранным языком на карьерный рост продавца в международной компании.

*Примеры тестов:*

*По выбору ответа:*

1. What does the term «SKU» stand for in retail?
  - a) Sales Key Unit
  - b) Stock Keeping Unit
  - c) Standard Keeping Unit**
  - d) Supply Key Unit
2. Which phrase is most appropriate for a salesperson to use when greeting a customer?
  - a) «What do you want?»
  - b) «How can I help you today? »**
  - c) «Hurry up, I'm busy! »
  - d) «You're blocking the aisle. »
3. If a customer asks, «Is this item in stock? », which response is the most professional?
  - a) «I don't know, check yourself. »
  - b) «We never have it in stock. »
  - c) «Let me check our inventory for you. »**
  - d) «Why are you asking me? »
4. Which expression is suitable when offering assistance with a purchase?
  - a) «Just pick something and leave. »
  - b) «Would you like me to help you find the right size? »**
  - c) «You probably can't afford it anyway. »
  - d) «I'm not paid enough for this. »
5. How should a salesperson respond if a customer says, «This price seems too high»?
  - a) «Well, you don't have to buy it. »
  - b) «Everyone complains about the prices. »
  - c) «I understand your concern. Let me tell you about its key features and benefits. »**
  - d) «It's not that expensive compared to other stores.»

*Ha coomвemcmвue:*

### Test 1

Match the customer service phrases (1–5) with their appropriate responses (A–E).

Phrases	Responses
1. "Can I help you?"	A. "Yes, I'm just looking, thanks."
2. "How can I assist you today?"	B. "I'm looking for a blue shirt in size M."
3. "Is this the right size?"	C. "Yes, it fits perfectly."
4. "Do you have this item in stock?"	D. "Let me check the inventory for you."
5. "Could I get a refund?"	E. "Of course. Do you have your receipt?"

Keys: 1 — A, 2 — B, 3 — C, 4 — D, 5 — E.

### Test 2

Match the retail terms (1–5) with their definitions (A–E).

Terms	Definitions
1. Discount	A. The amount of money a customer pays for a product.
2. Price tag	B. A reduction in the original price of a product.
3. Checkout	C. A label showing the price of an item.
4. Receipt	D. The place where customers pay for their purchases.
5. Price	E. A piece of paper proving that payment has been made.

Keys: 1 — B, 2 — C, 3 — D, 4 — E, 5 — A.

### Test 3

Match the complaints (1–5) with the appropriate apologies and solutions (A–E).

Complaints	Apologies & Solutions
1. "This product is damaged."	A. "I'm very sorry. I'll replace it right away."
2. "The price is wrong."	B. "Apologies. Let me recalculate it for you."
3. "I was charged twice."	C. "I apologize. We'll refund the extra charge."
4. "The item is out of stock."	D. "Sorry for the inconvenience. We can order it for you."
5. "The service was slow."	E. "We apologize for the delay. Thank you for your patience."

Keys: 1 — A, 2 — B, 3 — C, 4 — D, 5 — E.

#### Test 4

Match the sales phrases (1–5) with what they mean (A–E).

Sales Phrases	Meanings
1. “Buy one, get one free.”	A. You pay for two items but get three.
2. “20 % off.”	B. You get a second item at no extra cost.
3. “Half price.”	C. The price is reduced by 20 %.
4. “3 for the price of 2.”	D. The item costs 50 % of the original price.
5. “Limited-time offer.”	E. The deal is only available for a short period.

Keys: 1 — B, 2 — C, 3 — D, 4 — A, 5 — E.

#### Test 5

Match the parts of a sales conversation (1–5) with the logical follow-up (A–E).

Conversation Parts	Follow-Ups
1. “I’d like to return this jacket.”	A. “Here’s your refund. Thank you!”
2. “Where can I find the shoes section?”	B. “It’s on the second floor, to your left.”
3. “Can I pay by card?”	C. “Certainly. Just swipe it here.”
4. “This bag is on sale, right?”	D. “Yes, it’s 15 % off today.
5. “I need help choosing a gift.”	E. “Of course! What’s the occasion?”

Keys: 1 — A, 2 — B, 3 — C, 4 — D, 5 — E.

*Примеры вопросов для дифференцированного зачета:*

1. Какие языковые стратегии помогут продавцу установить доверительные отношения с иностранным клиентом на первом этапе общения?
2. Опишите типичные трудности, с которыми может столкнуться продавец при ведении переговоров на иностранном языке, и предложите способы их преодоления.
3. Какие фразы и выражения на иностранном языке наиболее важны для успешного завершения сделки, и почему?
4. Как правильно уточнить потребности иностранного клиента, если он изъясняется нечётко или использует специфическую терминологию?
5. Какие особенности невербальной коммуникации в разных культурах важно учитывать продавцу при работе с иностранными клиентами, и как они могут повлиять на исход переговоров?
6. Расскажите, как грамотно оформить коммерческое предложение на иностранном языке — какие структурные и языковые элементы обязательно должны в нём присутствовать?
7. Какие лексические и грамматические конструкции наиболее эффективны для убеждения иностранного клиента приобрести товар или услугу? Приведите 3–4 примера.

8. Как корректно и тактично сообщить иностранному клиенту о задержке поставки или отсутствии товара на складе, чтобы минимизировать риск потери сделки?
9. Какие языковые приёмы помогут продавцу эффективно обработать возражения иностранного клиента и развеять его сомнения относительно покупки?
10. Опишите алгоритм действий продавца при получении жалобы от иностранного клиента: какие фразы и структуры на иностранном языке нужно использовать на каждом этапе урегулирования конфликта?

### 3.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<b>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины</b>		
<p><u>Знать:</u> лексический и грамматический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; лексический и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода текстов профессиональной направленности (со словарем); общеупотребительные глаголы (общая и профессиональная лексика); правила чтения текстов профессиональной направленности; правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; правила речевого этикета и социокультурные нормы общения на иностранном языке; формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии</p>	<p>владеет лексическим и грамматическим минимумом, относящимся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; владеет лексическим и грамматическим минимумом, необходимым для чтения и перевода текстов профессиональной направленности (со словарем); демонстрирует знания при употреблении глаголов (общая и профессиональная лексика); демонстрирует знания правил чтения текстов профессиональной направленности; демонстрирует способность построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; демонстрирует знания правил речевого этикета и социокультурных норм общения на иностранном языке; демонстрирует знания форм и видов устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии</p>	<p>- тестирование; - выполнение практических заданий; - выполнение заданий на дифференцированном зачете</p>

**Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины**

<p><u>Уметь:</u>          строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;          взаимодействовать в коллективе, принимать участие в диалогах на общие и профессиональные темы;          применять различные формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии;          понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на общие и базовые профессиональные темы;          понимать тексты на базовые профессиональные темы;          составлять простые сообщения на общие или профессиональные темы;          переводить иностранные тексты профессионально направленности (со словарем); самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас</p>	<p>строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;          взаимодействует в коллективе, принимает участие в диалогах на общие и профессиональные темы;          применяет различные формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, профессиональном и межкультурном взаимодействии;          понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на общие и базовые профессиональные темы;          понимает тексты на базовые профессиональные темы; составляет сообщения на общие или профессиональные темы; переводит иностранные тексты профессионально направленности (со словарем); совершенствует устную и письменную речь, пополняет словарный запас</p>	<p>- тестирование;          - выполнение практических заданий;          - выполнение заданий на дифференцированном зачете</p>
---	---	---