

**ДИСЦИПЛИНА: Иностранный язык (профессиональный)**

**Ф.И.О. преподавателя: Макогон П.И., Дерягина А.А.**

Обратная связь осуществляется по электронной почте [pmakogon@bk.ru](mailto:pmakogon@bk.ru),  
[alladideckina@gmail.com](mailto:alladideckina@gmail.com)

## **ТЕМА УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ** **Презентация изделия (компании)**

### **Планируемые результаты**

***В результате занятия студент должен освоить знания:***

– практическую грамматику, необходимую для профессионального общения на иностранном языке;

– особенности перевода служебных документов с иностранного языка.

***В результате занятия студент должен освоить умения:***

– работать с профессиональными текстами на иностранном языке.

## **КОНСПЕКТ ЛЕКЦИИ**

### **Методические рекомендации для обучающихся:**

Внимательно прочитайте следующий текст, в котором даны рекомендации по подготовке к презентации. Предварительно ответьте на следующие вопросы:

## **PRESENTATIONS**

### **1. Warm-up. Discuss the questions:**

1. Have you ever listened to a presentation?

2. Do you still remember it? Why?

3. Have you ever delivered your own presentation?

4. What do you prefer — to watch a presentation or to listen to a speech?

### **2. Read the text; try to identify the essential tips of an inspiring presentation:**

## **EFFECTIVE PRESENTATION**

Almost everything you want to achieve is a struggle. Producing the superordinate or amazing merchandise/service isn't the only thing that will make any business successful. It might seem unjust, but we will often judge a representative, his company and his product on how he, his personnel or executive pitch a presentation. From the very beginning your audience needs to have some fascinating information. An effective presentation gives a chance of glorious success.

It is important that your information should be as well presented as possible that's why you should bear in mind some tips of an inspiring presentation.

- As a starting point, you should understand that the purpose of any business presentation is to attract, convince and persuade the customers to act. Basically, this is the art of communicating with your perspective clients. Before stating a goal, find out what your audience wants.