



# Russe de spécialité



Niveau d'étude  
BAC +4



Composante  
UFR Langues et  
Communication



Volume horaire  
32h

## En bref

- > **Langue(s) d'enseignement:** Russe
- > **Méthodes d'enseignement:** En présence
- > **Forme d'enseignement :** Travaux dirigés
- > **Ouvert aux étudiants en échange:** Non

## Présentation

### Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	32h
----	-----------------	-----

### Contrôle des connaissances

Contrôle Continu Intégral

### Syllabus

**Module 1#:** #####  
(8h)

**Enseignante#:** Galina MARVILLET | Galina.Marvillet@u-bourgogne.fr

**Public#:** M1 + M2 LEACA

**Micro-compétences visées#:**



Rédiger des documents destinés à la communication interne et externe de l'entreprise

Présenter le résultat d'une réflexion à ses collaborateurs ou à des prestataires

Argumenter et négocier à des fins commerciales et communicationnelles

Analyser les enjeux communicationnels et commerciaux d'une marque, d'une entreprise, d'une institution

Développer une expertise sectorielle approfondie des aires géographiques et linguistiques étudiées.

### **Descriptif#:**

L'objectif de ce cours de langue de spécialité consiste à former l'étudiant à la communication professionnelle en langue russe, afin de le rendre opérationnel dans le contexte professionnel des secteurs agroalimentaire et de gastronomie. Il s'agira d'acquérir les compétences linguistiques (vocabulaire thématique spécialisé) et pragmatiques (réalisation de fonctions langagières, d'actes de parole) nécessaires pour permettre la communication professionnelle dans le contexte international, notamment, franco-russe. Le cours est partagé en deux blocs thématiques de 5 heures. Le premier bloc sera consacré aux différents moyens de recherches sur la coopération internationale dans le secteur agroalimentaire et de gastronomie, principalement, sur les plateformes web russes. Le second bloc abordera l'étude de différents types de communication professionnelle orale et écrite avec un partenaire commercial russe, choisi par chaque étudiant. La plateforme Microsoft Teams sera utilisée : partage de ressources, projets individuel ou d'équipe, dépôt de devoirs et de travaux de contrôle.

### **Modalités d'évaluation#:**

L'évaluation du module sera effectuée sur la base d'une note unique à la fin du semestre sous forme d'interrogation orale.

### **Module 2#: ##### ##### (8h)**

**Enseignant#:** Maria KARAPETS | Maria.Karapets@u-bourgogne.fr

**Public#:** M1 + M2 LEACA

### **Micro-compétences visées#:**

Rédiger des documents destinés à la communication interne et externe de l'entreprise

Présenter le résultat d'une réflexion à ses collaborateurs ou à des prestataires

Argumenter et négocier à des fins commerciales et communicationnelles

Analyser les enjeux communicationnels et commerciaux d'une marque, d'une entreprise, d'une institution

Développer une expertise sectorielle approfondie des aires géographiques et linguistiques étudiées.





## Module 4#: ##### # ##### # ##### ##### (8h)

**Enseignante#:**Galina MARVILLET | Galina.Marvillet@u-bourgogne.fr

**Public#:**M1 + M2 LEACA

### Micro-compétences visées#:

*choisir quelques ou toutes les compétences dans cette liste*

- 1.1. Rédiger des documents destinés à la communication interne et externe de l'entreprise
- 1.2. Présenter le résultat d'une réflexion à ses collaborateurs ou à des prestataires
- 1.3. Argumenter et négocier à des fins commerciales et communicationnelles
- 1.4. Analyser les enjeux communicationnels et commerciaux d'une marque, d'une entreprise, d'une institution
- 1.5. Développer une expertise sectorielle approfondie des aires géographiques et linguistiques étudiées.

### Descriptif#:

Ce cours de langue de spécialité vise principalement l'acquisition des techniques de négociation en russe, par le biais de travaux individuels, en groupes et par projets. Au cours du semestre, les étudiants apprendront en russe les notions de base dans le domaine de l'argumentation commerciale pour savoir convaincre un client. Le cours est partagé en trois blocs thématiques de 3h. Le premier bloc sera consacré aux notions de base en argumentation commerciale (argumentaire de vente), aux étapes de la vente y compris la première présentation de l'offre commerciale, à la meilleure adaptation à la situation etc. Le second bloc abordera les techniques de négociations pour obtenir l'accord du client (choisir la meilleure façon de présenter une argumentation commerciale pour réussir sa vente). Le troisième bloc sera consacré aux connaissances de son marché, de ses produits et de ses clients qui sont nécessaires pour savoir convaincre ses partenaires russophones.

### Modalités d'évaluation#:

L'évaluation du module sera effectuée sur la base d'une note unique à la fin du semestre sous forme d'une présentation orale.

---

## Compétences visées

### Macro-compétence#:

BC1 – Communiquer à très haut niveau dans deux langues étrangères pour répondre aux impératifs internationaux des marchés de l'agroalimentaire et de la gastronomie

### Micro-compétences#:



- 1.1. Rédiger des documents destinés à la communication interne et externe de l'entreprise
- 1.2. Présenter le résultat d'une réflexion à ses collaborateurs ou à des prestataires
- 1.3. Argumenter et négocier à des fins commerciales et communicationnelles
- 1.4. Analyser les enjeux communicationnels et commerciaux d'une marque, d'une entreprise, d'une institution
- 1.5. Développer une expertise sectorielle approfondie des aires géographiques et linguistiques étudiées.

---

## Modalités de contrôle des connaissances

### Évaluation initiale / Session principale - Épreuves

Type d'évaluation	Nature de l'épreuve	Durée (en minutes)	Nombre d'épreuves	Coefficient de l'épreuve	Note éliminatoire de l'épreuve	Remarques
CCI (contrôle continu intégral)	CC : Ecrit et/ou Oral			1		

---

## Infos pratiques

---

### Campus

- › Campus de Dijon