

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИО: Силин Яков Петрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 10.07.2024 15:58:18

Уникальный программный ключ:

24f866be2aca16484036a8cb3c509a751e8057

**Одобрена**  
на заседании кафедры

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

**Утверждена**

Советом по учебно-методическим  
вопросам и качеству образования

13 декабря 2023 г.

протокол № 4

Председатель

Карх Д.А.

(подпись)

28.11.2023 г.

протокол № 4

И.о. зав. кафедрой Стихина И.А.

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Профессиональный иностранный язык
Направление подготовки	38.04.01 Экономика
Профиль	Бизнес-экспертиза ценообразования, товарных рынков и закупок
Форма обучения	очно-заочная
Год набора	2024
Разработана:	
Доцент, к.и.н.	
Гончарова Н.А.	
Доцент, к.э.н.	
Ивукина Е.С.	

Екатеринбург  
2023 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>3</b>
<b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>	<b>4</b>
<b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>	<b>4</b>
<b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>6</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>	<b>8</b>
<b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>8</b>
<b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>8</b>
<b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>9</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы магистратуры, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 11.08.2020 г. № 939)
ПС	

### 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Профессиональный иностранный язык» является повышение уровня владения иностранным языком, достигнутого на предыдущей ступени образования, а также формирование коммуникативной языковой компетенции, необходимой для ведения профессиональной деятельности, в том числе:

овладение основами научного общения на иностранном языке в устной и письменной формах, для представления результатов деятельности на публичных мероприятиях, расширение активного словарного запаса в рамках научной специализации для участия в академических и профессиональных дискуссиях на иностранном языке.

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов				3.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)		Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 2					
Зачет	72	16	16	56	2

### 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	ИД-1.УК-4 Знать: современные коммуникационные технологии; нормы деловой письменной коммуникации; принципы составления типовой деловой документации для академических и профессиональных целей на русском и иностранном языках

УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	ИД-2.УК-4 Уметь: устанавливать контакты и организовывать общение в соответствии с потребностями совместной деятельности; составлять деловую документацию в соответствии с нормами русского языка
	ИД-3.УК-4 Иметь практический опыт: представления результатов исследовательской и проектной деятельности на различных публичных мероприятиях; участия в академических и профессиональных дискуссиях на иностранном языке
УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	ИД-1.УК-5 Знать: основы социального взаимодействия, направленного на решение профессиональных задач; механизмы межкультурного взаимодействия в обществе
	ИД-2.УК-5 Уметь: излагать профессиональную информацию в процессе межкультурного взаимодействия; анализировать особенности социального взаимодействия с учетом национальных, этнокультурных особенностей
	ИД-3.УК-5 Иметь практический опыт: организации взаимодействия в профессиональной среде с учетом национальных и этнокультурных особенностей; навыки межкультурного взаимодействия с учетом разнообразия культур

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 2		72					
Тема 1.	Ценообразование. (УК-4)(УК-5)	38			8	30	
Тема 2.	Конкуренция. (УК-4)(УК-5)	34			8	26	

## 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Темы 1-2	Устное сообщение (Приложение 4)	Подготовка устного сообщения по одной из предложенных тем	100 баллов
Промежуточная аттестация (Приложение 5)			

2 семестр (За)	Билет для зачета (Приложение 5)	Каждый билет содержит следующие задания: Задание 1. Чтение и краткий пересказ оригинального текста Задание 2. Практическое задание. Задание 3. Ответ на вопрос.	100 баллов
----------------	------------------------------------	--	------------

### ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.  Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 1. Ценообразование. (УК-4)(УК-5)

1. Определение понятий состава и структуры цены. Характеристика основных элементов цены.
2. Основные факторы, оказывающие влияние на уровень и динамику цен.
3. Особенности ценообразования на различных типах рынков.
4. Государственное регулирование цен.

Тема 2. Конкуренция. (УК-4)(УК-5)

5. Конкуренция и ее влияние на ценообразование.
6. Контроль за соблюдением порядка формирования и применения цен.

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Ценообразование. (УК-4)(УК-5)

Изучение лексического и грамматического материала темы по рекомендованным учебно-методическим пособиям.

Чтение и перевод дополнительной литературы по теме. Анализ зарубежного опыта. Представление результатов.

Тема 2. Конкуренция. (УК-4)(УК-5)

Изучение лексического и грамматического материала темы по рекомендованным учебно-методическим пособиям.

Чтение и перевод дополнительной литературы по теме. Анализ зарубежного опыта. Представление результатов.

#### 7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену

Приложение 1

#### 7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену

Приложение 2

#### 7.3.3. Перечень курсовых работ

Не предусмотрено

#### 7.4. Электронное портфолио обучающегося

Материалы не размещаются

#### 7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы

Не предусмотрено

#### 7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы

Не предусмотрено

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### ***По заявлению студента***

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Сайт библиотеки УрГЭУ**

<http://lib.usue.ru/>

### **Основная литература:**

1. Барановская Т. А., Захарова А. В., Ласточкина Т. И., Поспелова Т. Б., Суворова Ю. А. Английский язык для экономистов (В1–В2) [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2023. - 421 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/510883>
2. Третьякова Г. В. Деловой английский язык для экономических направлений подготовки [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Москва: КноРус, 2024. - 155 – Режим доступа: <https://book.ru/book/950297>
3. Якушева И. В., Демченкова О. А. Английский язык (В1). Introduction Into Professional English [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2023. - 148 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/533921>
4. Маньковская З. В. Деловой английский язык: ускоренный курс [Электронный ресурс]: учебник. - , 2024. - 160 с – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/2086860>

### **Дополнительная литература:**

1. Шляхова В.А., Герасина О.Н., Герасина Ю. А. Английский язык для экономистов [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 296 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1092966>
2. Ивукина Е. С. English for Master's Students [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2016. - 58 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/16/p487068.pdf>
3. Первухина English for Master's Students. Учебное пособие. Ч. 2 [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2017. - 71 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/17/p489543.pdf>

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Перечень лицензионного программного обеспечения:**



Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

**Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

**11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

**7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету /экзамену****Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету****2 семестр**

1. What pricing strategies do you know? Give examples.
2. What are the two types of price control?
3. What are the reasons for price control?
4. What is the role of government in regulating prices?
5. What is the relationship between pricing and competition?
6. How does competition affect pricing?
7. Define competitive pricing. Give an example of competitive pricing.
8. How is competitive pricing done?
9. Why should we use competitive pricing?
10. What is price forecasting?
11. What is market-pricing?
12. What are the types of tenders? How do tenders work?
13. What is competition-driven pricing?
14. What is penetration pricing?
15. What are the disadvantages of penetration pricing?
16. What are the advantages of penetration pricing?
17. What are the disadvantages of competition-based pricing?
18. What are the advantages of competition-based pricing?
19. Give examples of government-mandated economic intervention.
20. What are the disadvantages of price controls?
21. What are the advantages of price controls?
22. How can a business have the right price at the right moment?
23. What is a tender request?
24. What are the disadvantages of replicating your competitor's pricing?
25. Give examples of market-based pricing.
26. What are the advantages of market-based pricing?
27. What goods are price controls commonly imposed on?
28. Why do some companies create lower-quality offerings at low prices?
29. What is aggressive competitive pricing?
30. What might happen if all the players in a given market are blindly using the same pricing?

**7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену****Примерные практические задания к зачету****2 семестр****1. Чтение и краткий пересказ оригинального текста. (УК-4, УК-5)**

## Пример текста

Price is the value that is put to a product or service and is the result of a complex set of calculations, research and understanding and risk taking ability. A pricing strategy takes into account segments, ability to pay, market conditions, competitor actions, trade margins and input costs, amongst others. It is targeted at the defined customers and against competitors.

There are several pricing strategies:

Premium pricing: high price is used as a defining criterion. Such pricing strategies work in segments and industries where a strong competitive advantage exists for the company.

Penetration pricing: price is set artificially low to gain market share quickly. This is done when a new product is being launched. It is understood that prices will be raised once the promotion period is over and market share objectives are achieved.

Economy pricing: no-frills price. Margins are wafer thin; overheads like marketing and advertising costs are very low. Targets the mass market and high market share.

Skimming strategy: high price is charged for a product till such time as competitors allow after which prices can be dropped. The idea is to recover maximum money before the product or segment attracts more competitors who will lower profits for all concerned.

**Задание 2. Практическое задание (УК-4) (УК-5)**

Примеры заданий:

**Choose ONE answer.**

It will \_\_\_\_ about 40 minutes to cover these issues.

- a. take
- b. have
- c. make
- d. bring

**Choose ONE answer.**

\_\_\_\_, there is a serious weakness with this statement...

- a. On the one hand
- b. In the one hand
- c. At the one hand
- d. By the one hand

**Choose ONE answer.**

\_\_\_\_ now to consider the next issue on our agenda, I'd like you to study this pie chart.

- a. Moving at
- b. Moving on
- c. Moving to
- d. Moving in

**Choose ONE answer.**

I'll be handing out copies of the slides \_\_\_\_ of my talk.

- a. in the end
- b. at the end
- c. on the end
- d. by the end

**Choose ONE answer.**

\_\_\_\_ extra funding, we were able to conduct detailed research.

- a. Since
- b. Against
- c. Thanks to
- d. As long as

**Complete the tips.**

The phrases below are used to \_\_\_\_\_ a meeting set up by the other person

- Something has come up, so I'm afraid I can't come.
- Sorry but the other members of my group have arranged for me to ...
- Sorry but it looks as though I am going to be busy all tomorrow. The thing is I have to ...
- I'm sorry I can't make this meeting, but please fill me in on any important notes..."

**Complete the tips.**

*Effective communication*

The phrases below are used to \_\_\_\_\_ an invitation.

- That's very kind of you. I'd love to come. What time are you meeting?
- Thank you, I'd love to come.
- That sounds great.
- What a nice idea.

**Complete the tips.**

*Intercultural aspects*

The following sentences describe attitudes towards \_\_\_\_\_.

Working hours. People start work at 8.30 or 9 and officially finish at 6, though many managers start later and stay at work much longer.

Punctuality. If you arrive five minutes late for meetings, nobody minds, or even comments on it.

Work and private life. Don't phone people at home about work, and don't phone them at all after 9 pm.

**Complete the tips.**

*Public speaking*

Intercultural aspects

- Dress formally unless you know for sure that the occasion is informal.
- Be careful with humour. For example, don't make jokes about people in the audience.
- Maintain \_\_\_\_ by looking round the room at each person in the audience for about a second, before moving on to the next person. Don't concentrate on just one or two people.

### Complete the tips.

#### *Public speaking*

#### Intercultural aspects

- Face the audience at all times. Do not speak to the equipment or the screen.
- Modify your \_\_\_\_ communication. Be conscious of your hand gestures. Gesticulating doesn't always translate across cultures. It can add personality to a presentation in one country, but it can be seen as rude and distracting in other countries.

### Задание 3. Ответ на вопрос (УК-4) (УК-5)

#### Примеры вопросов:

31. What pricing strategies do you know? Give examples.
32. What are the two types of price control?
33. What are the reasons for price control?
34. What is the role of government in regulating prices?
35. What is the relationship between pricing and competition?
36. How does competition affect pricing?
37. Define competitive pricing. Give an example of competitive pricing.
38. How is competitive pricing done?
39. Why should we use competitive pricing?
40. What is price forecasting?
41. What is market-pricing?
42. What are the types of tenders? How do tenders work?
43. What is competition-driven pricing?
44. What is penetration pricing?
45. What are the disadvantages of penetration pricing?
46. What are the advantages of penetration pricing?
47. What are the disadvantages of competition-based pricing?
48. What are the advantages of competition-based pricing?
49. Give examples of government-mandated economic intervention.
50. What are the disadvantages of price controls?
51. What are the advantages of price controls?
52. How can a business have the right price at the right moment?
53. What is a tender request?
54. What are the disadvantages of replicating your competitor's pricing?
55. Give examples of market-based pricing.
56. What are the advantages of market-based pricing?

57. What goods are price controls commonly imposed on?
58. Why do some companies create lower-quality offerings at low prices?
59. What is aggressive competitive pricing?
60. What might happen if all the players in a given market are blindly using the same pricing?