



Утвърдил:

Декан

Дата

СОФИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ "СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ"

Факултет: Стопански факултет

Специалност: (код и наименование)

И	Б	Б	0	2	0	1	1	3
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Стопанско управление (с немски език)

УЧЕБНА ПРОГРАМА

Дисциплина:

И	0	4	2
---	---	---	---

 Бизнес немски

Преподавател: гл. ас. Гургана Фъркова

Учебна заетост	Форма	Хорариум
Аудиторна заетост	Лекции	90
Обща аудиторна заетост		90
Извънаудиторна заетост	Доклад/Презентация Реферат	30
	Самостоятелна работа в библиотека или с ресурси	60
Обща извънаудиторна заетост		90
ОБЩА ЗАЕТОСТ		180
Кредити аудиторна заетост		3
Кредити извънаудиторна заетост		3
ОБЩО ЕКСТ		6

№	Формиране на оценката по дисциплината ¹	% от оценката
1.	Участие в тематични дискусии в часовете	20
2.	Демонстрационни занятия	10
3.	Портфолио	10
4.	Тестова проверка	40
5.	Решаване на казуси	10
6.	Текуща самостоятелна работа /контролно	10

Анотация на учебната дисциплина:

Курсът от упражнения по бизнеснемски е надграждащ общите езиковите компетенции на студентите и цели да разшири езиковите познания и комуникативни умения, като въвежда и тренира специални понятия от областта на икономиката. Специализираното езиково

¹ В зависимост от спецификата на учебната дисциплина и изискванията на преподавателя е възможно да се добавят необходимите форми, или да се премахнат ненужните.

обучение ще е от практическа полза и за постигане на бъдещи бизнес цели в професионална среда. Курсът разглежда и анализира типични реални ситуации от професионалния живот, които са свързани с владенето на обща и специална терминология, които развиват определени речеве стратегии и съответните езикови средства. Основна цел на курса е изясняването, разработването, проверката и задълбочаването на необходимите специални и езикови умения. Неотменима задача е преподаването и тренирането на комуникативните способности, необходими за тези типични бизнес ситуации.

Разширяване на специализираните знания по чужд език, въвеждане и трениране на специални понятия от областта на икономиката с цел по-добра професионална реализация при работа с партньори от немскоезична среда. В рамките на следването специализираното обучение по икономически немски език създава също така основа за по-добро разбиране на специализираните дисциплини, водени от немски гост лектори.

Предварителни изисквания:

Ниво на немски език B2 по европейската езикова рамка. Умения за самостоятелна работа: Предварителна подготовка за всяко упражнение, писмени домашни работи (есе по дискутираните теми), подготовка за писмени контролни работи (по една на семестър), подготовка на презентация (в малки работни групи).

Очаквани резултати:

Преминавайки курса, студентите трябва да знаят:

- Основни понятия от областта на трудовия свят, маркетинг и реклама, продуктовата и пласментна политика
- да разбират текстове и ситуации от посочените области
- да анализират проблеми и въпроси от тази сфера, да изразяват становища, да защитават позиции и да водят свободно разговор и да участват в работни дискусии
- да правят презентация на продукт и успешна маркетингова стратегия (Vom Flop zum Top)

Учебно съдържание

№	Тема:	Хорариум
1	Светът на труда Arbeitswelt Vom Götterfluch zum Menschenrecht Personalwirtschaft Teilzeitarbeit Zuständigkeits- und Aufgabenbereiche im Unternehmen Über die berufliche Situation informieren Bewerbungen Führungstechniken Gramatik: Adjektivdeklinaton, Fugen-s	20
2	Маркетинг Marketing Die Marktforschung – Befragung Marktdaten erläutern Instrumente des Marketingmix Marktpositionen beschreiben, Marktdaten erläutern Werbung, Messen, Ausstellungen	20

	AUMA Messen made in Germany Vom Flop zum Top, Grammatik: Relativsatz, Fragesatz als Nebensatz, Partizip I	
3.	Продуктова политика Charakteristika von Produkten beschreiben Der Produktlebenszyklus Schritte einer Produktinnovation darstellen Produktpräsentation vorbereiten und durchführen Einkaufen – Rechnung – Recht im Alltag – Kaufvertrag Absatzlogistik Grammatik: Substantivierte Adjektive und Partizipien Infinitiv mit / ohne „zu“	15
4	Пласментна политика Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen Vertriebswege – Absatzwege Absatzmittler: Reisende und Handelsvertreter Der Vertrieb auf ausländischen Märkten Besonderheiten im Außenhandel – Lieferbedingungen – Zahlungsbedingungen Grammatik: Der Bedingungssatz, Wortbildung, zusammengesetzte Substantive	15
5.	Езикът на рекламата Werbung – Verkaufsförderung – persönlicher Verkauf – Öffentlichkeitsarbeit AIDA-Prinzipien: Maßnahmen zur Herbeiführung der Kaufentscheidung werten Marken mit Erfolg Kundenprofile erstellen und auswerten Zielkonflikte zwischen Hersteller und Handel erläutern Strategien, Instrumente, Sprache der Werbung erläutern	20
		90

Конспект за изпит

№	Въпрос
1	Светът на труда
2	Маркетинг
3	Продуктова политика
4.	Пласментна политика
5.	Езикът на рекламата

Библиография

Основна:

Wirtschaftskommunikation, Langenscheidt Verlag, 2010
 Modernes bulgarisch-deutsches Wörterbuch für Wirtschaft, Recht und Finanzen,
 Funtasy Verlag, 2011

Допълнителна:

Wirtschaft und Deutsch , Martilen Verlag, 2011

Geld & Banken, Verlag der Sofioter Universität, 2003

PONS Bulgarisch-deutsches Universalwörterbuch, Klett Verlag, 2003

Prof. Dr. Helmut Geyer, Praxiswissen BWL, (German Edition) (Kindle Location 1307)

Mentzel, Wolfgang, BWL Grundwissen: TaschenGuide. Haufe-Lexware, 2012

Bernd O. Weitz, Anja Eckstein: VWL Grundwissen, Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG 2009

Дата: 28.02.2013

Съставил: гл. ас. Гергана Фъркова