

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА
ФАКУЛТЕТ „УПРАВЛЕНИЕ“
КАТЕДРА „ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИ ЕЗИЦИ“

Приета от ФС (протокол №9/05.03.2020 г.)

Приета от КС (протокол №4/18.02.2020 г.)

УТВЪРЖДАВАМ:

Декан:

(проф. д-р Ст. Маринов)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: **“ЕЗИКЪТ НА МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ - НЕМСКИ”;**

ЗА СПЕЦ: **„Международни икономически отношения“; ОКС „бакалавър“**

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: **4 ; СЕМЕСТЪР: 7;**

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: **90 ч.; в т.ч. аудиторна 30 ч.**

КРЕДИТИ: **3**

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО(часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ: т. ч. <ul style="list-style-type: none">• ЛЕКЦИИ• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	60	-

Изготвили програмата:

1.
(ст. пр. Е. Пенчева)

2.
(ст. пр. Н. Стефанов)

Ръководител катедра:
„Западноевропейски езици“ (ст. пр. С. Щерева)

I. АНОТАЦИЯ

Курсът по немски език има за цел да доразвие общата езикова компетентност на студентите и познанията им по специализирания език. На вниманието на студентите се предлагат разнообразни теми и автентични текстове. Практическите казуси изграждат езикови умения при симулирани ситуации. Модулът дава на обучаемите и интеркултурна информация за бизнес практиките в немскоезиковите страни. Обърнато е внимание както на професионалната комуникативност, така и на развитието на необходимите за студентите в академична среда умения. Включени са разнообразни подходящи упражнения за усвояване и затвърждаване на специализираните и общи езикови познания. Модулът набляга и на межкултурните различия в деловата комуникация.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
Тема 1. Verträge und Verhandlungen				
1.1	Außenhandelsvertrag. Vertragsrecht und Vertragsgestaltung		12	
1.2	Eine Auftragsabwicklung erläutern			
1.3	Über Verkaufs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen verhandeln			
1.4	Redemittel zu Verhandlungen			
1.4	Rollenspiele			
Тема 2. Neue Märkte erschließen			4	
2.1	Strategien erläutern und werten			
2.2	Aualandsvertretung			
2.3	Kooperationsformen			
Тема 3. Europäische Integration und Globalisierung			4	
3.1	Der Prozess der europäischen Integration			
3.2	Europäischer Binnenmarkt und seine Wettbewerbsordnung			
3.3	Weltwirtschaft und Welthandelsordnung			
3.4	Chancen und Risiken der Globalisierung			
Тема 4 Institutionen und Instrumente der internationalen Handelspolitik			2	
4.1	Regulative Maßnahmen			
4.2	Liberalisierung und internationale Integration			
4.3	Rolle der Welthandelsorganisation			
Тема 5. Strukturen der internationalen Währungs- und Finanzpolitik			2	
5.1	Devisenmärkte, Wechselkurse und Währungssysteme			
5.2	Wertpapiergeschäfte			
5.3	Die Weltbank und der internationale Währungsfonds			
Тема 6. Interkulturelle Kommunikation			4	
6.1	Verhandeln mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturen.			
6.2	Interkulturelle Missverständnisse in der beruflichen Kommunikation			
6.3	Körpersprache und Kommunikation			
Общо:			30	

III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Тест (с отворени, затворени или смесени въпроси)	2	30
1.2.	Презентация	1	10
1.3.	Ролеви игри	1	20
1.4.			
Общо за семестриален контрол:		4	60
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (тест)		
Общо за сесиен контрол:			
Общо за всички форми на контрол:		4	60

IV. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Eisman V., Wirtschaftskommunikation, Klett Verlag 2012
2. Eisman V., Erfolgreich in der geschäftlichen Korrespondenz, Cornelsen, 2010
3. Krause W., Bayard A., Geschäftskontakte, Langenscheidt, 2009
4. Kugler, G., Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre, Verlag Europa Lehrmittel, 2005
5. Fearn A., Levy - Hillerich D, - Kommunikation in der Wirtschaft

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Detterbeck H., Geist E. et al., Berufsdeutsch, Cornelsen, 2012
2. Nicolaus, Sprenger, Weermann - Wirtschaft auf Deutsch, Klett, 1998
3. DUDEN - Briefe im praktischen und öffentlichen Bereich
4. www.wirtschaftsdeutsch.de
5. Zukunftskompetenz Groß- und Außenhandelsmanagement, Europa Lehrmittel Nr.70513
6. Büter, Cl., Außenhandel Grundlagen internationaler Handelsbeziehungen, Springer Gabler, 2013