

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА**  
**ФАКУЛТЕТ „ИНФОРМАТИКА“**  
**КАТЕДРА „ЕЗИКОВО ОБУЧЕНИЕ И СПОРТ“**

---

Приета от ФС (протокол №9/ 24.04.2024 г.)  
Приета от КС (протокол №10/ 08.04.2024 г.)

**УТВЪРЖДАВАМ:**  
**Декан:**  
(проф. д-р Владимир Сълов)

**У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А**

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ЧУЖД ЕЗИК – ФРЕНСКИ ЕЗИК“

ЗА СПЕЦ: Всички специалности; ОКС „магистър“ – задочно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5 за СС и СНУ, 6 за ДНДО и СПН

СЕМЕСТЪР: 10 за СС и СНУ, 12 за ДНДО и СПН

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 90 ч.; в т.ч. аудиторна 15 ч.

КРЕДИТИ: 3

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ: т.ч. <ul style="list-style-type: none"><li>● ЛЕКЦИИ</li><li>● УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)</li></ul>	- 15
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	75

Изготвили програмата:

1. ....  
(ст. преп. Светлана Тодорова)
2. ....  
(ст. преп. Силвия Йоханова)

Ръководител катедра: .....  
„Езиково обучение и спорт“ (доц. д-р Владимир Досев)

## I. АНОТАЦИЯ

„ЧУЖД ЕЗИК - ФРЕНСКИ ЕЗИК“ е дисциплина, чрез която се разширяват вече наличните знания по общ френски език на ниво В1/В2 и се усвояват нови знания и умения за ползване на езика в професионалните контакти и дейност в сферата на икономиката. Икономическият френски език с неговата специфична терминология е приоритет в занятията. Обучаемите се научават да боравят със специализирана литература в областта на икономиката, изготвят анотации и кратки презентации на икономически публикации от различни икономически сфери, придобиват умения за установяване на контакти и презентация на собствените дейност, интереси и постижения, като повишават многоезиковата си компетентност.

## II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

<b>№. по ред</b>	<b>НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ</b>
<b>1.</b>	<b>Produire</b>
1.1	Décrire un processus
1.2	Espionner et contrefaire
1.3	Informatiser et robotiser
1.4	Courir les risques
<b>2.</b>	<b>Etudier l'environnement économique</b>
2.1	Les flux commerciaux
2.2	Les pôles d'échanges
<b>3.</b>	<b>Détecter les besoins, prospecter et adapter les produits</b>
3.1	Définir les différents types de besoins
3.2	Analyser et classer les marchés
3.3	Etablir le budget de prospection
<b>4.</b>	<b>Organiser la promotion des ventes et animer l'équipe commerciale</b>
4.1	Adapter et organiser la promotion des ventes à l'exportation
4.2	Animer
4.3	Evaluer et contrôler
<b>5.</b>	<b>Management</b>
5.1	Définir la politique commerciale et choisir la stratégie ; choisir un marché
5.2	Adopter un plan 'conditions de vente'

### **III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ**

<b>№. по ред</b>	<b>ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА<sup>1</sup></b>	<b>Брой</b>	<b>ИАЗ ч.</b>
<b>1.</b>	<b>Семестриално оценяване</b>		
1.1.	Тест	2	30
1.2.	Презентация	1	20
1.3.	Превод	2	25
<b>Общо за семестриалното оценяване:</b>		<b>5</b>	<b>75</b>
<b>2.</b>	<b>Сесийно оценяване</b>		
2.1.	Текуща оценка	0	0
<b>Общо за сесийното оценяване:</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>5</b>	<b>75</b>

### **IV. ЛИТЕРАТУРА**

#### **ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Coiffier, H. Exporter. **Pratique du commerce international**, Paris: Dunod, 2011.

#### **ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Pasco, C. **Commerce international**. Paris: Dunod, 2006.

---

<sup>1</sup> При дисциплини, които завършват с текуща оценка се попълва само т. 1 Семестриално оценяване, съгласно чл.21, ал. 2 от Правилника за оценяване на знанията, уменията и компетентностите на студентите в Икономически университет – Варна.