

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА
ЦЕНТЪР ЗА МАГИСТЪРСКО ОБУЧЕНИЕ
КАТЕДРА „ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИ ЕЗИЦИ“

Приета от ФС (протокол №/ дата):

УТВЪРЖДАВАМ:

Приета от КС (протокол №/ дата):

Директор:

(доц. д-р Вл. Досев)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ЧУЖД ЕЗИК - ФРЕНСКИ“;

ЗА СПЕЦ: „Всички специалности“; ОКС „магистър“

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5; СЕМЕСТЪР: 10;

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. Св. Годорова)

2.
(ст. пр. С. Йоханова)

Ръководител катедра:
„Западноевропейски езици“

.....
(ст. пр. Соня Щерева)

I. АНОТАЦИЯ

„**ЧУЖД ЕЗИК - ФРЕНСКИ**“ е дисциплина, чрез която се разширяват вече наличните знания по общ френски език на ниво **B1/B2** 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.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
1.	Produire		6	
1.1.	- Décrire un processus			
1.2.	- Espionner et contrefaire - Informatiser et robotiser Courir les risques			
2.	Etudier l'environnement économique		6	
2.1.	- Les flux commerciaux			
2.2.	- Les pôles d'échanges			
3.	Détecter les besoins, prospecter et adapter les produits		6	
3.1.	- Définir les différents types de besoins - Analyser et classer les marchés			
3.2.	Etablir le budget de prospection et les objectifs de vente			
4.	Organiser la promotion des ventes et animer l'équipe commerciale		6	
4.1.	- Adapter et organiser la promotion des ventes à l'exportation - Animer			
4.2.	Evaluer et contrôler			
5.	Management		6	
5.1.	Définir la politique commerciale et choisir une stratégie - Analyser les éléments de la politique commerciale - Choisir un marché - Adopter un plan produit			
5.2.	Adopter un plan « conditions de vente »			
	Общо:		30	

III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:

No. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Тест 1	1	20
1.2.	Тест 2	1	20
1.3.	Тест 3	1	20
Общо за семестриален контрол:		3	60
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (тест)		
Общо за сесиен контрол:			
Общо за всички форми на контрол:		3	60

IV. ЛИТЕРАТУРА**ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:**

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

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

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