

## Tárgytematika / Course Description Szakmai idegen nyelv I/1.

**KGLB\_NOKM001**

**Tárgyfelelős neve /**

**Teacher's name:** dr. Csendes Ferenc

**Félév / Semester:** 2023/24/1

**Beszámolási forma /**

**Assesment:** Folyamatos számonkérés

**Tárgy heti óraszám /**

**Teaching hours(week):** 0/0/0

**Tárgy féléves óraszám /**

**Teaching hours(sem.):** 9/0/0

### OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

#### GAZDÁLKODÁSI és MENEDZSMENT

#### KERESKEDELEM ÉS MARKETING

A Szakmai Idegen Nyelv kurzus fő célja, hogy középszintű általános nyelvi kompetenciákra építkezve fejlessze a hallgatók szóbeli és írásbeli kommunikációs készségeit, hogy ez által az üzleti élet különböző szituációiban sikeresen boldoguljanak angol/német nyelven.

A kurzus alapvetően a kereskedelem, logisztika és marketing szakterületeihez kapcsolódó szókincset fejleszti autentikus forrásanyagok felhasználásával. A szövegek, hanganyagok, a szituációs feladatok, valamint a szakmai levél/e-mail-írási gyakorlatok célja, hogy a hallgatók munkahelyi feladataikat önbizalommal és zökkenőmentesen bonyolítsák le idegen nyelven.

### TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

#### GAZDÁLKODÁSI MENEDZSMENT

#### KERESKEDELEM ÉS MARKETING

#### ANGOL

Course Part I.:

Classes 1-3. : Career moves and opportunities

Phone calls and messages 1.

Course Part II.

Classes 4.-6.: Presenting a company. Wholesale and Retail Trade

Business letters and e-mails 1.

Course Part III.:

Classes 7.-9.: Everyday office technology and office systems

Negotiating: reaching an agreement

## **NÉMET**

1. *Bevezetés. A kurzus tartalmi elemeinek és követelményeinek ismertetése.*
2. A hivatalos levelezés/telefonálás és az üzleti/kereskedelmi kommunikáció általános szabályai.
3. Információszerzés. Időpontegyeztetés
4. Időpontok visszaigazolása. Foglalások intézése
5. Foglalások visszaigazolása. Ajánlatok és előzetes költségvetés
6. Rendelések feladása.
7. *1. ZH*
8. Rendelések megválaszolása.
9. Szállítási feltételek. Fizetési feltételek
10. Fizetési emlékeztetők.
11. Tárgyalások és megállapodások
12. Szerződések
13. *2. ZH*
14. *Értékelés. Kurzuszárás*

---

## **SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD**

### **KERESKEDELEM ÉS MARKETING**

*Követelmény:*

- részvétel a tanórák min. 60%-án
- beadandó írásbeli feladatok elkészítése

Számonkérési és értékelési információk (tantárgyi követelmények)

a félévközi követelmények: aktív órai munka, házi feladatok, írásbeli számonkérés.

*Zárthelyi dolgozat értékelése:*

60% alatt *elégtelen*

60%-tól *elégséges*

70%-tól *közepes*

80%-tól *jó*

90%-tól *jeles*

---

## **KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL**

**GAZDÁLKODÁSI ÉS MENEDZSMENT**

**KERESKEDELEM ÉS MARKETING**

*Kötelező irodalom:* az oktató által összeállított segédanyag

Az ismeretek elsajátításához felhasználható írott tananyagok:

- PONS – Praktikus irodai kommunikáció. Német
- Az oktató által összeállított segédanyag

---

## **AJÁNLOTT IRODALOM / RECOMMENDED MATERIAL**