

Спецификација предмета за књигу предмета

Студијски програм		Економија		
Изборно подручје (модул)				
Врста и ниво студија		Основне академске студије / Први ниво		
Назив предмета		Пословни енглески језик 3		
Наставник (за предавања)		Јевтић Т. Сања		
Наставник/сарадник (за вежбе)		Јевтић Т. Сања		
Наставник/сарадник (за ДОН)				
Број ЕСПБ	8	Статус предмета (обавезни/изборни)		обавезни
Услов	положен испит Пословни енглески језик 2			
Циљ предмета	Развијање језичких вештина (читање, разумевање текста, говор и писање) неопходних за будуће пословне људе на вишем учења језика.			
Исход предмета	Способност течно комуникације на енглеском језику у различитим ситуацијама, са нагласком на пословне концепте, пословање у различитим културама, развијање способности за комуникацију на енглеском језику у низу пословних ситуација.			
Садржај предмета				
Теоријска настава	П1-Unit 1: <i>Staff development and training; Comparison of Adjectives; Making suggestions</i> ; П2-Unit 2: <i>Job descriptions and job satisfaction; Present and Past Perfect Continuous; Forming questions</i> ; П3-Unit 3: <i>Letters of enquiry and applications; Asking complex questions; Formal / informal style; Prepositions</i> ; П4-Unit 4: <i>formal and informal letter writing</i> ; П5-Unit 4: <i>Telephone skills; Structuring a talk; Passive</i> ; П6-Unit 5: <i>promotional activities and branding; Brainstorming; Clipping, abbreviations and blending</i> ; П7-Unit 6: <i>New product development; Expressing purpose</i> ; П8-Unit 7: <i>A stand at a trade fair; Forming questions; Reporting</i> ; П9-Unit 8: <i>Establishing relationships and negotiating; Asking questions about a product; First conditional</i> ; П10-Unit 9: <i>Going it alone; Tenses in time clauses</i> ; П11-Unit 10: <i>Financing the start-up; Second and Third Conditional</i> ; П12- <i>Profit and loss account and Balance sheet writing</i> ; П13-Unit 11: <i>Starting up in a new location; making recommendations; Contrasting ideas</i> ; П14-Unit 12: <i>Presenting your business idea; Modal verbs</i> ; П15- <i>колоквијум</i> .			
Практична настава (вежбе, ДОН, студијски истраживачки рад)	B1-Unit 1: <i>Recruitment brochure; Training at Deloitte Touche; Discussion: Who should pay for training? Preparing a staff training scheme</i> ; B2-Unit 2: <i>The management account; Saying what you like / dislike about your job / studies; Describing your job; Discussion: How to handle job interviews; Acronyms for job titles</i> ; B3-Unit 3: <i>Job satisfaction at EMI; Discussion: What makes a great place to work? How best to apply for jobs</i> ; B4- <i>formal and informal letter writing</i> ; B5-Unit 4: <i>A telephone quiz; Phone answering tips; Discussions: Problems using the phone; Telephone skills training; Role-plays: Booking a hotel; recruiting an assistant; Talking at a business meeting</i> ; B6-Unit 5: <i>promoting AXE; The power of brands; Discussions: Advantages and disadvantages of promotional activities; Brands; Role-play: promoting a shampoo; Marketing terms: brands, logo, etc.</i> B7-Unit 6: <i>Developing and launching 'chai'; Discussion: New products; Launching a product; Role-play: Promoting a new service; Marketing vocabulary</i> ; ; B8-Unit 7: <i>The International Food Exhibition; Preparing an exhibition stand; Discussion: Trade fairs</i> ; B9-Unit 8: <i>Asking questions about a product; Discussion: new products and negotiating; Role-plays: Establishing a business relationship; On a stand at a trade fair; Negotiating a deal</i> ; B10-Unit 9: <i>Buying into a franchise; A letter to a franchiser; Discussion: Why start your own business; Advice on buying a franchise; Questions to ask a franchiser</i> ; B11-Unit 10: <i>Raising finance; Discussion: What business would you start? Role –play: getting advice about starting up; Mini-presentation: Starting a business; Collocations for starting companies</i> ; B12- <i>Profit and loss account and Balance sheet writing</i> ; B13-Unit 11: <i>A new location in Scotland; A proposal; Discussions: Extra information; What is important when starting in a new location? Which city? Agents vs. distributors vs. joint ventures</i> ; B14-Unit 12: <i>making the most of presentations; Structuring a presentation; A brief presentation; Role-play: Presenting your business idea; Revision of vocabulary and grammar</i> ; B15- <i>колоквијум</i>			
Литература				
1	Norman Whitby (2013), <i>Business Benchmark</i> (Pre-Intermediate to Intermediate, Student's book), Cambridge University Press, The Edinburgh Building, Cambridge, UK			
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања	Вежбе	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
4	3			
Методе извођења наставе	Интерактивна настава; дискусионе групе; презентације студената			
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит		поена
активност у току предавања	10	писмени испит		30
практична настава		усмени испит		30
колоквијуми	20			
семинари	10			