

Obchodní španělština pro pokročilé B2



Umět navazovat kontakty a být výkonný a přesvědčivý v podnikání a obchodování je nepochybně jedna z nejžádanějších schopností. Pro podnikatele, manažery a vedoucí pracovníky s jejich každodenními schůzkami, konferencemi, obchodními jednáními a výměnami informací na různých úrovních jsou tyto schopnosti profesionální nutností. Na schůzkách bývá vyžadována formalita. Přesto existují určité rozdíly mezi osobním rozhovorem a frazeologií v podnikové korespondenci. Zprostředkovat rychlé a jasné informace obchodnímu partnerovi je bezpochyby důležitým úkolem ve všech oblastech podnikání. V závěru kurzu si studenti prověří své znalosti španělštiny ve vzorové zkoušce a připraví se tak na složení zkoušky a získání certifikátu ze španělského jazyka garantovaného Madridskou obchodní a průmyslovou komorou.

Podrobný syllabus

KAPITOLA	LEKCE	SLOVNÍ ZÁSoba	FRÁZE	GRAMATIKA	POPIS KAPITOLY
1. Produkty	1 Produkt	produkty (envase, garantía...) produkcce (distribución, mercado...)	tiempo de entrega...	předložky (a, con, de, desde, en)	Prostřednictvím četby s porozuměním si studenti osvojí slovní zásobu týkající se produktů, produkce a klientského servisu. Gramatika v této lekci je věnována opakování použití vybraných předložek, progresivních forem a minulého času jednoduchého.
	2 Produkce	průmyslová odvětví (industria minera...) výroba (materia primera...)	industria del esparcimiento...	progresivní formy	
	3 Klientský servis	klientský servis (servicio adicional...) kvalita produktu (compacto, confiable...)	entrega a domicilio...	použití minulého času jednoduchého	
	4 Opakování				
2. Obchodní strategie	1 Obecné obchodní strategie	marketing (promocional, factor calidad-precio...) trh (demanda, poder adquisitivo...)	plan de mercadotecnia...	předložky (entre, hacia, hasta, para, por)	Studenti se v této kapitole mimo jiné naučí slovní zásobu spojenou s marketingem a obchodním trhem. Procvičí si používání základních číslověk ve složitějších větních skladbách, použití budoucích časů a naučí se některé španělské idiomy.
	2 Marketingový plán a průzkum trhu	marketing (promoción, equivaler...) obchodní strategie (exitoso, ajustar...)	área de oportunidad	použití budoucích časů	
	3 Marketingový mix	marketing (campaña publicitaria, intermediario...) nabídka (rebaja, bonificación...)	portafolio de oferta...	idiomy (Cortar el bacalao...)	
	4 Opakování				
3. Podnik	1 Řízení podniku	řízení podniku (franquía, socio inversor...) druhy podniků (sociedad anónima...)		předložky (bajo, según, sin, sobre, tras)	Studenti se v této kapitole naučí slovní zásobu zaměřenou na řízení a organizaci podniku. Kapitola je dále věnována použití dalších důležitých předložek, tvorbě a užití kondicionálu v praxi a vybraným španělským idiomům.
	2 Organizace a strategie	strategie (descuento...) organizace (entrenar, segmentación...)	llamar la atención...	použití a nepravidelné formy kondicionálu	
	3 Řízení lidských zdrojů	zaměstnanci (entrenamiento, cargo...) motivace (premio anual, estímulo...)	agencia de colocaciones...	idiomy (Tomarle el pelo a alguien...)	
	4 Opakování				
4. Pracovní svět	1 Zaměstnání	práce (capital humano, proceso productivo...) zaměstnanecké jistoty (salario, remuneración...)	capacidad de compra...	spojky (a condición que / con tal de que...)	V této kapitole se studenti naučí slovní zásobu potřebnou při hledání zaměstnání a na pracovním pohovoru. Gramatika této kapitoly je věnována spojkám odpovídajícím jazykové úrovni B2, přítomnému subjektivu a minulému času průběhovému.
	2 Hledání zaměstnání	osobní předpoklady (recomendación, entrevista...) pracovní nabídka (anuncio, salario...)	tener la seguridad...	použití a tvoření přítomného subjektivu	
	3 Jak se dostat na pohovor	pracovní pohovor (disponibilidad, horario corrido...) pracovní předpoklady (especialidad, venderse...)	aplicar al trabajo...	použití a tvoření minulého času průběhového	
	4 Opakování				
5. Komunikace	1 Komunikace v obchodování	obchodní komunikace (presentación, aseguible...) komunikace o produktu (paquete de muestras, folleto...)		použití předpřítomných časů	Pátá kapitola rozšiřuje slovní zásobu týkající se komunikace v obchodování. Studenti budou snadněji a lépe hovořit, psát a vést prezentace. Gramatická část se soustředí na použití předpřítomných časů, rozšiřuje dovednost v používání přítomného subjektivu a věnuje se rozdílu v užití předložek POR a PARA.
	2 Korespondence v obchodování	interní komunikace (balance, capacidad de pago...) externí komunikace (carta formularia, documento anexo...)	dar seguimiento...	přítomný subjektiv s příslušnými větní časovými	
	3 Obchodní prezentace	prezentace (esquema, persuadir...) diskuze (entendimiento, toma de decisiones...)	cierre de cortesía...	použití předložek (por x para)	
	4 Opakování				
6. Konkurence	1 Portfolio produktů	portfolio (ampliar la oferta, competitivo...) výroba (camioneta de carga, marca...)	ampliar la oferta...	použití a tvoření minulého subjektivu	Poslední kapitola je mimo jiné věnována slovní zásobě související s portfoliem a kvalitou produktů. Studenti si osvojí tvoření a používání minulého subjektivu a různých typů podmínekových vět.
	2 Ceny	konkurence (coincidir, diferenciación...) podnik (monopolio puro, volumen alto...)		podmínekové věty prvního a druhého typu	
	3 Kvalita	kvalita (servicios extras, expectativa...) konkurence (pérdida, mantener...)		podmínekové věty třetího typu	
	4 Opakování				
7. Zkouška	1 Zkouška z kapitol 1 a 2				V prvních třech lekcích této kapitoly si studenti zopakují učivo celého kurzu. V poslední lekci se nachází vzorová zkouška, kde si studenti otestují své znalosti obchodní španělštiny a ověří si tak, že jsou dostatečně připraveni na získání certifikátu ze španělského jazyka garantovaného Madridskou obchodní a průmyslovou komorou.
	2 Zkouška z kapitol 3 a 4				
	3 Zkouška z kapitol 5 a 6				
	4 Vzorová zkouška - Základní certifikace z Obchodní španělštiny				