

# AJ - Slovíčka pro nákup a prodej B1

Kurz AJ - Slovíčka pro nákup a prodej B1 se soustředí na obchod a podnikání. Student se v kurzu naučí slovní zásobu a fráze, se kterými se setkává při pracovní schůzce nebo při komunikaci v kanceláři. Student se naučí vytvářet užitečné prezentace v PowerPointu, které jsou využívány při jednáních. Předpokladem kurzu je jazyková úroveň B1-B2. Výstupní úroveň tohoto kurzu je B2. Kurz je členěn do 4 kapitol, které jsou děleny do 14 podlekcí.



## Podrobný syllabus

KAPITOLA	LEKCE	SLOVNÍ ZÁSObA	FRÁZE	POPIS
1. Uzavírání dohod	1 Úvod/ sjednání schůzky	sjednání schůzky (fix, run, chair,...) sjednání schůzky - fráze		První kapitola se věnuje uzavírání dohod. Student se naučí slovní zásobu a fráze spojené se sjednáním schůzky, úgováním dokumentů a vyjednáváním ceny.
	2 Úgování dokumentů 1	úgování dokumentů (necessary, supply, deadline,...) úgování dokumentů - fráze	I was given your details by...	
	3 Úgování dokumentů 2	úgování dokumentů (repetitively, insistent, submit,...) úgování dokumentů - fráze	We have already sent you an e-mail regarding...	
	4 Vyjednávání ceny	vyjednávání ceny (price boom, price cut,...) vyjednávání ceny - fráze	I am pleased to confirm that...  What I propose is...	
2. Kancelářské dovednosti	1 Formální/ neformální komunikace, kulturní rozdíly	kulturní rozdíly (similarity, tradition, business card,...)	To beat about the bush	Tato kapitola je o kancelářských dovednostech. Student se naučí slovíčka spojená s komunikací, fráze a slovíčka hodící se při komunikaci s novým dodavatelem a fráze a slovíčka používaná během porad.
	2 Nový dodavatel	nový dodavatel (entail, branch, outlet,...) nový dodavatel - fráze	My job involves...	
	3 Během porady 1	během porady (arrange, attend, run,...) během porady - fráze	To set up a meeting What are your views on...?	
	4 Během porady 2	během porady (discuss, firstly,...) během porady - fráze	We will move on to... Perhaps we should get back to the point	
3. Kontakt s partnery	1 Během porady - pověřování	pověřování (suit, clarification, reach,...) pověřování - fráze	Thank you for your attention.	Třetí kapitola se zabývá kontaktem s obchodními partnery. Student se naučí slovíčka z oblasti komunikace se žadatelem, technických problémů či diskotování o dodavatel. Kapitola obsahuje užitečné fráze týkající se těchto témat.
	2 Komunikace se žadatelem	komunikace se žadatelem (ring, solve, hesitate,...) komunikace se žadatelem - fráze	To get in touch I am sorry but I am not satisfied with...	
	3 Technické potíže v systému	jak se vypořádat s technickými potížemi v systému (enter, column,...) jak se vypořádat s technickými potížemi v systému - fráze	I really apologize for the inconvenience.	
	4 Diskotování/ doporučování dodavatele	diskotování/ doporučování dodavatele (deal, way, strongly,...) diskotování/ doporučování dodavatele - fráze	To be tempted by I would strongly recommend...	
4. Řešení problémů	1 Příprava prezentace v PowerPointu	příprava prezentace v PowerPointu (pie chart, title, axis,...)		Poslední kapitola se věnuje řešení problémů. Obsahuje slovíčka a fráze spojené se stížnostmi a s přípravou prezentace v PP.
	2 Stížnost	příprava prezentace v PowerPointu - fráze stížnost (balance, utterly, slightly,...) stížnost - fráze	If you look at the graph...  Unfortunately, there is a problem with...	