

# Angličtina pro nákup a prodej B2+



Obchodní angličtina pro nákup a prodej B2+ je určena pro studenty, kteří s angličtinou mají již zkušenosti a chtějí se zdokonalit v angličtině používané v obchodní sféře. Předpokladem kurzu je jazyková úroveň B2-C1. Kurz se zaměřuje na zvládnutí základní slovní zásoby týkající se nákupu a prodeje a na fráze, které se v business sféře používají. Zároveň procvičuje všechny jazykové dovednosti - čtení, poslech, mluvený a písemný projev a gramatiku. Po dokončení kurzu jsou studenti schopni porozumět anglickým odbornějším textům, které se bezprostředně týkají oblasti nákupu a prodeje a obchodní sféry jako takové. Kurz je členěn na 4 kapitol, které se člení do 12 podlekcí.

## Podrobný syllabus

KAPITOLA	LEKCE	SLOVNÍ ZÁSoba	POPIS KAPITOLY
1. Nákup	1 Úvod	úvod (purchasing, warehousing, sourcing,...) zodpovědnost v rámci nákupu (assess, require,...) pozice (buyer, SCM director, supervisor,...) hledání dodavatelů (bid, tender, product range,...) průzkum trhu, konkurence (competitive, free samples,...) fráze spojené s navazováním kontaktů	V první lekci se studenti seznámí se základními pojmy týkajícími se logistiky, osvojí si slovní zásobu spojenou s vyhledáváním a komunikací s dodavateli, a naučí se fráze, které se při tomto kontaktu běžně boužívají. Gramatická část kapitoly se soustředí na porovnávání, nultý kondicionál a na modální slovesa a jejich použití.
	2 Hledání nových dodavatelů	výběrová řízení (bid, tender, trial,...) vyjednávání (estimate, bargain, allocate,...) výběr dodavatele (select, assign, submission,...) přídavná jména popisující zboží (defective, high-quality,...) zavadení dodavatele do systému (apply, Purchase Order,...)	
	3 Výběrová řízení, vyjednávání		
	4 Výběr nových dodavatelů		
2. Logistika	1 Úvod do logistiky	logistika (item, consumption, packaging,...) přeprava (Certificate of Origin, Air Waybill,...) profese v logistice (Customs Broker, Warehouseman,...) dopravní prostředky (cargo vessel, ferry, haulage,...)	Tato kapitola se zabývá slovní zásobou spojenou s logistikou, dodávkami zboží a fakturací, řízením skladových zásob a v neposlední řadě řešením problémům a reklamací. Student si osvojí fráze používané při fakturaci a při podávání stížností. Gramatika v této lekci se věnuje přídavným jménům, vyjádření množství v angličtině a prvnímu kondicionálu.
	2 Dodávka zboží, fakturace, platební podmínky	dodávky zboží (inspect, home delivery, outlet,...) dopravní prostředky pro dodání zboží (tanker, van, cargo ship,...) fakturace (penalty, receipt, unit price,...) platební podmínky (defer, due date, cash on delivery,...)	
	3 Řízení skladových zásob	řízení skladových zásob (constantly, stock, shortage,...) terminologie (monetary value, cycle, excessive stock,...) pozice (Warehouse Supervisor, Material Controller,...) zařízení skladu (beam, frame, rack,...)	
	4 Řešení problémů, reklamacie	řešení problémů (obstacle, detect, fulfil,...) frázová slovesa (deal with, look for,...) podávání stížností (advisable, complaint, occur,...) stížnosti (incomplete, confirm, delay,...)	
3. Prodej	1 Úvod do prodeje, pozice a povinnosti	prodej (execute, ownership, prospect,...) prodej zboží (chattel, law of contract, ...) pozice a zodpovědnosti (opportunity, gain, exploit,...)	Ve třetí kapitole si student osvojí slovní zásobu spojenou s prodejem, propagací a nabídkami. Dále se naučí slovíčka a užitečné fráze používané při projednávání nabídek a komunikací se zákazníky. Z gramatického hlediska je procvičován přítomný čas prostý ve srovnání s předpřítomným časem prostým a dále druhý a třetí kondicionál.
	2 Propagace, reklamacie, navázání nových kontaktů	propagace (market, non-profit, target market,...) marketing (brand, relevance, value,...) budování nových kontaktů (associate, impact,...)	
	3 Podávání nabídek, prodej zboží/služeb	podávání nabídek (negotiable price, special offer,...) projednávání nabídek (product range, lower the price,...) jak prodat produkt (feature, provision, vital,...) kupní smlouva (aricle, regulations, legally binding,...)	
	4 Péče o zákazníky	péče o zákazníky (customer care, technical support,...) vyřizování stížností, omluvy - fráze	
4. Komunikace	1 Telefonování, e-mailování, small talk	komunikační dovednosti (audience, gesture, eye contact,...) telefonování (dial, get the phone, ring up sb,...) jak efektivně telefonovat (engaged, disconnect,...) e-mail (reply, attach, forward,...)	Čtvrtá kapitola se zabývá komunikací; v kapitole se student naučí slovní zásobu a fráze spojené s telefonováním, e-maily, osvojí si i zásobu týkající se prezentací a meetingů. Poslední dvě podkapitoly jsou souhrnným opakováním celého kurzu. V gramatických částech kapitoly se student naučí používat modální slovesa k vyjádření zdvořilosti, dále rozkazovací způsob a rozdíly mezi formální a neformální angličtinou.
	2 Prezentace, meetingy, tipy	prezentace (content, outline, narration,...) prezentování (ambient, rapport, device,...) porady (common goal, ad hoc, recur,...) jak vést poradu týmu (agenda, speak up, props,...)	
	3 Prodej a nákup v kostce	budoucnost SCM (accurate, evolve, oil prices,...) trendy v zaměstnání SCM (candidate, soft skills, promotion,...)	
	4 Prodej a nákup - opakování ICFE - EXAM		