

ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В КОММЕРЦИИ (НА НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ)

Цель курса: формирование комплекса компетенций, необходимых для осуществления деловой коммуникации в устной и письменной формах на государственном и иностранном (немецком) языках.

В результате освоения курса слушатель:

Познакомится с особенностями письменной и устной деловой коммуникации на немецком языке.

Научится писать деловые письма партнерам и вести переговоры.

Объем курса: 216 часов, из них 108 часов в осеннем семестре, в том числе 60 аудиторных часов, и 108 часов в весеннем семестре, в том числе 60 аудиторных часов.

Форма обучения: очная с применением ДОТ.

Период обучения: с сентября 2024 г. по июнь 2025 г.

Требования к обучающимся: уровень владения немецким языком не ниже А2.

Ограничение по количеству обучающихся: 45 человек.

Структура курса:

Модуль 1. Торговля.

- Виды и формы торговли.
- Функции торговли.
- Сообщение-презентация о знаменитых деятелях торговли в России и за рубежом.

Модуль 2. Внешняя и внутренняя торговля.

- Характеристика внутренней торговли Евросоюза.
- Эссе о внешней торговле страны (на выбор).

Модуль 3. Оптовая торговля.

- Характеристика и функции оптовой торговли.
- Виды предприятий оптовой торговли.
- Письмо-запрос.

Модуль 4. Розничная торговля.

- Характеристика и функции розничной торговли.
- Виды предприятий розничной торговли.
- Письмо-предложение.

Модуль 5. Электронная коммерция.

- Преимущества и недостатки электронной коммерции.
- Деловая коммуникация (письменная и устная).

Модуль 6. Бартерная торговля.

- Виды бартера.

- История бартерной торговли.
- Возникновение денег.
- Заключение договора.



Руководитель курса:

Никифорова Жанна Александровна

Доцент Высшей школы сервиса и торговли, кандидат филологических наук.