

Табела 5.2 Спецификација предмета

Шифра: П.3.1.О.26

Студијски програм/студијски програми: Општеправни;				
Врста и ниво студија: Основне академске студије; Студије првог степена				
Назив предмета: Пословни немачки језик				
Статус предмета: Опциони предмет на основним академским студијама, VI семестар				
Број ЕСПБ: 8				
Услов: Положен испит из предмета Немачки језик – општи део				
Циљ предмета: Овладавање основним елементима структуре немачког језика и развијање основних комуникативних способности неопходних за успешно сналажење у разним пословним ситуацијама. Аутоматизација акустичко-моторних образаца језичке грађе и истовремено развијање језичких вештина (читања, разумевања, писања и говора). Култура пословног комуницирања и међукултурална комуникација.				
Исход предмета: Студент би требало да покаже развијене комуникативне способности неопходне за успешно сналажење у разним животним и пословним ситуацијама; да буде оспособљен за остваривање пословних контаката и преговарање на немачком језику; да може писмено да комуницира са пословним сарадницима у одговарајућој форми у оквиру струке; да може да чита и разуме стручан текст.				
Садржај предмета: <u>Граматика:</u> Промена именица, промена заменица, Промена заменица и одречне заменице KEIN - Презент садашње време; Предлози који захтевају 3. падеж, Предлози који захтевају 4. падеж - Промена личне заменице; Промена придева; Поређење придева; Императив, Имперфект - Модални глаголи; Футур; Ред речи у независним реченицама; Повратни глаголи - Перфект; Место модалних глагола у независним реченицама, Заменички прилози - Пасив, MAN-конструкције, ZU+ инфинитив, UM+ ZU+ инфинитив - Релативне заменице; Коњуктив; Негације; Рекција глагола <u>Примери пословних разговора:</u> Beispiel eines Telefongesprächs mit der Sekretärin - Beispiel eines Telefongesprächs mit dem Geschäftspartner - Beispiel eines Gesprächs zum Thema Lieferfrist - Beispiel eines Gesprächs zum Thema „Konventionalstrafe“ - Beispiel einer Verhandlung über die unregelmäßige Erfüllung des Vertrages - Beispiel einer Verhandlung über den Preis - Beispiel der Erörterung des Vertragsentwurfs <u>Вежбе:</u> примена обрађених граматичких правила, диктати, конверзација и писање пословне кореспонденције. <u>Пословна кореспонденција:</u> Спољнотрговинско предузеће (службе и запослени) - Пословна писма (основна правила); Упит - Понуда (елементи: цена, паритети испорука у спољнотрговинском послу (Инкотермс 2000), рокови испоруке, начини плаћања (аванси, дознаке, акредитиви) - Одбијање понуде; Поруџбина; Потврда поруџбине; Профактура, Фактура - Остала комерцијална и царинска документа у спољнотрговинском послу				
Литература: а) основна: Милица Вучковић-Стојановић .: <i>Немачки пословни језик</i>, Савремена администрација, Београд, 2001. б) додатна: Нада Поткоњак: Немачка трговачка кореспонденција, Научна књига-Београд, 1963; Нада Поткоњак, Аниџа Перовић: Немачки у трговини, Научна књига -Београд, 1981; Копије разних документа из пословних кореспонденција домаћих и страних предузећа; интернет				
Број часова активне наставе				Остали часови /
Предавања: 2x15=30	Вежбе: 3x15=45	Други облици наставе: /	Студијски истраживачки рад: /	
Методе извођења наставе: Усмена предавања , индивидуалне и групне вежбе, интерактивни облици наставе, конверзација, дискусионе групе				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит		поена
присуство и активност на предавањима	10	писмени испит		50
присуство и активност на вежбама	10	усмени испт		
колоквијуми I и II	20			
семинарски рад	10			