

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - В А Р Н А**  
**ДЕПАРТАМЕНТ „ ЕЗИКОВО ОБУЧЕНИЕ ”**  
**КАТЕДРА „ ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИ ЕЗИЦИ ”**

---

---

**УТВЪРЖДАВАМ:**

**Ректор:**

( Проф. д-р Пл. Илиев )

**У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А**

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: “ЕЗИКЪТ НА МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ – ФРЕНСКИ ”;

ЗА СПЕЦ: „Международни икономически отношения”; ОКС „бакалавър“

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 3; СЕМЕСТЪР: 6 ;

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 150 ч.; в т.ч. аудиторна 60 ч.

КРЕДИТИ: 5

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО(часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ: т. ч. <ul style="list-style-type: none"><li>• ЛЕКЦИИ</li><li>• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)</li></ul>	<b>60</b> <b>90</b>	<b>4</b>
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ		

Изготвили програмата:

1. ....  
(ст.пр.Св.Тодорова)

2. ....  
(ст.пр.Таня Димитрова)

Ръководител катедра: .....  
(ст.пр. Соня Щерева )

## I. АНОТАЦИЯ

Обучението е насочено все повече към по-прагматични знания, работа с автентични документи, решаване на казуси, анализиране на управленски техники и т.н.

Прави се симулация на целия процес на външнотърговската сделка, от нейното сключване до финалния процес с външнотърговски партньори. Очаква се студентите да умеят да водят преговори, да осъществяват успешна кореспонденция и да познават и боравят с външнотърговски формуляри и документи.

## II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
1.	S'implanter à l'étranger ou poursuivre une logique commerciale		6	
2.	Décider de l'époque, du pays et de la forme		6	
3.	Prendre en compte les éléments juridiques, les problèmes sociaux et les conséquences technologiques.		6	
4.	Evaluer les effets		4	
5.	L'exemple de l'Allemagne – cas d'études		4	
6.	Connaître les techniques de négociation		4	
7.	Négocier les conditions		4	
8.	Organiser la promotion des ventes à l'exportation		4	
9.	Définir les objectifs et le budget		4	
10.	Préciser les moyens des actions		4	
11.	Animer l'équipe commerciale		4	
12.	Tenir compte des spécificités de l'exportation		4	
13.	Communiquer et motiver		2	
14.	Evaluer et contrôler.		2	
15.	<b>Test final</b>		<b>2</b>	

## III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:

No. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
<b>1.</b>	<b>Семестриален (текущ) контрол</b>		
1.1.	Казуси – писмено по зададена тема	<b>5</b>	<b>50</b>
1.2.	Тест	<b>1</b>	<b>20</b>
1.3.			
1.4.			
<b>Общо за семестриален контрол:</b>		<b>6</b>	<b>70</b>
<b>2.</b>	<b>Сесиен (краен) контрол</b>		
2.1.	Изпит (тест)	<b>1</b>	<b>20</b>
<b>Общо за сесиен контрол:</b>		<b>1</b>	<b>20</b>
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>7</b>	<b>90</b>

#### **IV. ЛИТЕРАТУРА**

##### **ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:**

- 1.Pasco Corinne, Commerce international, Donod, Paris 2006.
- 2.Duboin.J, Exporter, Pratique du commerce international, Foucher, 1985, Paris

##### **ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Penformis J.L., Vocabulaire progressif du français des affaires, éd. CLE INTERNATIONAL, 2004
2. Dimitrova, T., Todorova, S. Exercices de lexique et de grammaire éd. « Science et économie », 2010