

Аннотация

дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа «Немецкий язык для бизнеса и перевода (2-ой уровень)»

Цель реализации программы: формирование лексических, фонетических и грамматических навыков, направленных на овладение основами делового общения и устного и письменного перевода в типичных ситуациях деловой коммуникации.

Планируемые результаты обучения:

Слушатель в результате освоения программы должен

знать:

- особенности, отличия и основные признаки стиля делового общения;
- требования, предъявляемые к деловой переписке;
- типы предприятий, виды хозяйственной деятельности;
- бизнес-терминологию на немецком языке;
- лексические и грамматические нормы делового немецкого языка.
- специфику устного и письменного перевода.

уметь:

- работать с текстами делового содержания;
- выполнять задания на понимание текста;
- писать формальные письма;
- вести телефонные разговоры на немецком языке в профессиональной сфере;
- составлять обзоры прочитанных публицистических статей по теме;
- свободно говорить и понимать аутентичную речь в нормальном темпе при живом общении на немецком языке;
- адекватно применять полученные знания в практической деятельности;
- вести деловую переписку на немецком языке;
- использовать лексические структуры соответственно ситуации говорения;
- делать сообщения и презентации по теме;
- составлять резюме на немецком языке;
- отвечать на типовые вопросы на собеседовании на немецком языке;
- осуществлять устный и письменный перевод в ситуации делового общения.

Требования к слушателям (категории слушателей): Настоящая программа предназначена для студентов Кубанского государственного университета, завершивших обучение по дополнительной общеобразовательной (общеразвивающей) программе «Немецкий язык для бизнеса и перевода (1-ый уровень)»

Трудоемкость обучения: 200 академических часов.

Форма аттестации: программа не предусматривает итоговую аттестацию.

Документ об обучении, выдаваемый по результатам освоения программы, – Сертификат о дополнительном образовании.