

# Wirtschaftsenglisch 1

<b>Semester und Studiengang:</b>	1. Semester UM (B.A.), FM (B.A.), RM (B.A.)
<b>Modulverantwortlich:</b>	Sprachenzentrum
<b>Zuordnung zum Curriculum:</b>	Unternehmensmanagement (B.A.), Finanzmanagement (B.A.), Regionalmanagement (B.A.): Pflichtmodul
<b>Semesterwochenstunden:</b>	4 SWS Seminar/Übung
<b>Arbeitsaufwand insgesamt:</b>	60 h Präsenzstudium 60 h Selbststudium
<b>Kreditpunkte:</b>	4 cts
<b>Voraussetzungen:</b>	Kenntnisse und Fertigkeiten auf Niveau B1 des Europäischen Referenzrahmens
<b>Prüfungsleistungen:</b>	Klausur 90 Minuten (70%) mündliche Prüfung "Company Presentation" (30%)

## Lernziele/Kompetenzen:

Das Modul wird auf Stufe B1/B2 des Europäischen Referenzrahmens CEFR durchgeführt und vermittelt folgende Sprachkompetenzen:

- Festigung des Grundwissens über grammatische Strukturen, korrekte situationsangemessene Anwendung der Sprachkenntnisse.
- Erarbeitung eines Sprachwortschatzes, der soziale Konventionen des Geschäftsenglisch ebenso beachtet wie verschiedene Sprachebenen.
- Ein Schwerpunkt wird auf die sozialisierende Funktion von Small Talk gelegt und entsprechend geübt.
- Entsprechend den Erfordernissen des Geschäftsenglisch können die Studierenden sich als Vertreter eines Unternehmens vorstellen, Gäste empfangen, Telefonate führen, über Geschäftsverläufe berichten, einfache Bitten und komplexere Anliegen formulieren.
- Präsentationen in der Fremdsprache Englisch



### Inhaltliche Schwerpunkte

- sustainability marketing
- companies: company structure, flexibility on workplace, presentations
- brands: outsourcing production, problems of leading brands
- money: setting up a firm, describing trends, investments, business plan 1
- travel: tourism, business traveller's priorities, making arrangements and appointments, hotels, bookings, cancellations, telephoning
- change: business transformation, changes in general and at work, agreement, disagreement, changes in retailing, shops and goods

### Grammatische Schwerpunkte

- Anwendung der bisher vermittelten grammatischen Strukturen
- Konditionalsätze beim Verhandeln
- direkte / indirekte Rede in Verhandlungen und am Telefon
- Präpositionen

### Lehrbücher und weiterführende Literatur:

- **Market Leader Intermediate, 3rd Edition**, Pearson-Longman (ISBN 978-1-408-23695-6)
- Oxford Advanced Learners Dictionary
- English Vocabulary Advanced – Cambridge Course
- Right Word Wrong Word, Longman
- Handshake, Oxford University Press
- English in Context, Cornelsen