دليل المادة التعليمية Syllabus

اسم المادة: انجليزية تجارية

الميدان	العلوم الاقتصادية ،التسيير والعلوم التجارية	الفرع	علوم تجارية
التخصص	//////	المستوى	سنة ثانية ليسانس
السداسي	الرابع	السنة الجامعية	

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	لغة انجليزية	وحدة التعليم	الأفقية
عدد الأرصدة	01	المعامل	01
الحجم الساعي الأسبوعي	1سا 30د	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	/
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)		أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	1سا 30د

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	.....	الرتبة	.....
تحديد موقع المكتب	.....	البريد الالكتروني	.....
رقم الهاتف	.....	توقيت الدرس ومكانه	.....

وصف المادة التعليمية

المكتسبات **prerequisite**	*All the lessons of 1st and 2nd year are introductory lessons that acquaint students with Business English vocabulary. It is important that students develop understanding of the basic concepts related to their fields of expertise, namely, Economics, Trade, Accounting, Management, and Finance. For further achievements, extensive readings will be given as assignments at the end of each unit.*
الهدف العام للمادة التعليمية **General Aim**	*Only the central theme of the course is suggested, the teacher is free to choose the content of the texts to be given to students. Texts should be between 200 and 400 words long. Hence, each unit needs to be dealt with over 2 sessions with 45 minutes devoted to content and 45 minutes to language and grammar structures. It is worth noting that teachers should choose content that adds real value for the students so that they connect previously acquired concepts in Arabic. Most of the selected unit topics have been taken from the bibliography shared at the end of the document.*
أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها) **SpecificAims**	*The course is designed for students of the Faculty of Economics, Commerce and Management Sciences. This course is an introductory course that aims to acquaint students with the business world and vocabulary. During the course, students will be taught the correct vocabulary and grammar structures for specific tasks. The course contains activities that simulate real life situations that students will be facing in the future. The course intends to develop students' confidence and fluency in using English in specific contexts. The course is made up of 1 semester with 12 seminars, each seminaris 1h30.*

محتوى المادة التعليمية	
المحور الأول	Company structure
المحور الثاني	Markets and competitors
المحور الثالث	Pricing
المحور الرابع	Describing charts, diagrams, and tables
المحور الخامس	Trade policies in Algeria
المحور السادس	Sales Techniques
المحور السابع	Business Ethics

طريقة التقييم

التقييم بالنسبة المئوية	العلامة		الوزن النسبي للتقييم		
امتحان جزئي	5	20	وزن الأعمال الموجهة	% 100	% 25
أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)	-				-
أعمال تطبيقية	-				-
المشروع الفردي	5				25%
الأعمال الجماعية (ضمن فريق)	5				25%
خرجات ميدانية	-				-
المواظبة (الحضور/ الغياب)	3				% 15
عناصر أخرى (المشاركة)	2				% 10

تدرس المادة في شكل أعمال موجهة و تقييمها يكون بمراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بمختلف الأنشطة التي تنجز في المراقبة المستمرة

معدل المادة	معدل التقييم في المراقبة المستمرة=
Moy.M	***= Note Td x %100***

المصادروالمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
Oxford English for Careers-Commerce. Student Book	*Martin Hobbs and Julia StarrKeddle*	*Oxford University Press, 2006.*

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

1. *Ian Mackenzie (2002).Financial English. Christopher Wenger Publishing.*
2. *Simon Sweeney (2019). English for Business Communication. Cambridge University Press, Second Edition.*
3. *Business English pods*
4. *Handouts with texts and exercises to do.*

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة		
الأسبوع	**محتوى المحاضرة**	**المكتسبات اللغوية**
الأسبوع الأول	Types of organizational structures (Hierarchical, line strucutre)	Jobs and Departments
الأسبوع الثاني	Horizontal and Matrix structures	Common verbs for describing structure (contains, consists of, includes, isdividedinto, is made up of, iscomposed of)
الأسبوع الثالث	Market Research	Pronunciation of the final –s
الأسبوع الرابع	Competition in Business	Relative clauses
الأسبوع الخامس	Pricing strategies	Word combinations with “price”
الأسبوع السادس	Fall and rise	Giving successful presentations
الأسبوع السابع	Verbs and phrases to describe graphs, charts and tables	Giving successful presentations
الأسبوع الثامن	TIFA : Trade and Investment Framework Agreement	Evaluations and comparisons with adjectives
الأسبوع التاسع	EU-Algeria Association Agreement	
الأسبوع العاشر	Persuasion techniques	Negotiation (Signaling, checking understanding, summarizing
الأسبوع الحادي عشر	Building Relationship with Customer	Negotiation (2)
الأسبوع الثاني عشر	Social responsibility of business	Compound nouns
الأسبوع الثالث عشر	Types of unethical behaviors in Commerce and Trade	Words to describe illegal activity and unethical behavior

الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. *Summarizing informative reading texts on particular subject related to business topics;*
2. *Listening activities based on interviews and real-life situations (using materials from you tube and students’ smart phones);*
3. *Speaking activities based on case studies or role plays done in teams of 2 or 3 students.*

مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

رئيس القسم	مسؤول الشعبة	الأستاذ مسؤول المادة	نائب العميد الملكف بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية