

Academic Year/course: 2022/23

27656 - Foreign Language for Marketing (German)

Syllabus Information

Academic Year: 2022/23

Subject: 27656 - Foreign Language for Marketing (German)

Faculty / School: 109 - Facultad de Economía y Empresa

Degree: 450 - Degree in Marketing and Market Research

ECTS: 5.0

Year: 4

Semester: First semester

Subject Type: Optional

Module:

1. General information

2. Learning goals

3. Assessment (1st and 2nd call)

4. Methodology, learning tasks, syllabus and resources

4.1. Methodological overview

The methodology followed in this course is oriented towards achievement of the learning objectives. It is based on active participation, case studies, teamwork etc. that favors the development of communicative skills and critical thinking. A wide range of teaching and learning tasks are implemented, such as lectures, practical activities, practice sessions, autonomous work, tutorials, and academic guidance.

Further information regarding the course will be provided on the first day of class.

4.2. Learning tasks

This course is organized as follows:

Lectures (21 hours)

Practice sessions (30 hours).

Tutorials

Autonomous work and study (25 hours). Portfolio, evaluation tasks, academic guidance.

In principle, the teaching delivery methodology is expected to pivot around face-to-face classes. However, if necessary for health reasons, the face-to-face classes may be taught semi-face-to-face or online.

4.3. Syllabus

The course will address the following topics:

- Lektion 1: Kennen Sie jemand der..?. Eigenschaften, Merkmale und Fähigkeiten von Personen; Mietangebote; beruflicher Werdegang; Geräte und Werkzeuge benennen; Leistungsmerkmale von Geräten; Berufe, Maschinen/Tätigkeiten

- Lektion 2: Entscheiden, buchen- Mieten-reservieren. Ferien/ Tagungshotel/Betriebsausflug: Vorzüge/Nachteile abwägen, entscheiden und begründen. Anbietetung von Geschäftsräumen: Lage, Größe, Konditionen vergleichen.
- Lektion 3: Ich hätte Interesse an Ihrem Angebot. Bewertung von Stellen- und Wohnungsangeboten. Ansprüche, Erwartungen, Wünsche. Verhalten im Vorstellungsgespräch. Bewältigung von eventuellen Zwischenfällen bei Gesprächen.
- Lektion 4: Haben Sie?? Und wann können Sie liefern?. Abwicklung einer Bestellung: im Café, beim Zulieferer. Auftragsabwicklung: Anfrage, Angebot, Bestellung, Auslieferung; Rechnungstellung
- Lektion 5: Und jetzt?. Defekte an Geräten und Einrichtungen. Empfehlungen zur Behebung von Defekten und Störungen. Reklamationen: bestellung und Lieferung.
- Lektion 6: Was würden Sie machen?. Möglichkeiten benennen und abwägen. Entscheidungskriterien. Reaktionen auf ungeplante Ereignisse. Handlungsalternativen. Verhalten bei Falschliefungen. Problemlösungen. Fehlermanagement.

4.4. Course planning and calendar

Further information concerning the timetable, classroom, office hours, assessment dates and other details regarding this course, will be provided on the first day of class or please refer to the Faculty of Economics and Business website (<https://econz.unizar.es/>)

4.5. Bibliography and recommended resources

Die Bibliographie ist in der Web der Bibliothek vorhanden (seht unter: "Bibliografia recomendada" bei biblioteca.unizar.es)