

## O NÁS

Od roku 2009 se zabýváme cizojazyčnou výukou a vývojem výukových materiálů s oborově specifickou slovní zásobou pro konkrétní profese v průmyslu a službách. Naším cílem je rozvoj jazykových dovedností žáků všech typů škol i zaměstnanců podniků prostřednictvím vlastního konceptu OPEN LEARNING. V odborných jazykových kurzech klademe důraz na efektivitu výuky a zlepšení v komunikačních schopnostech. Podporujeme lektory a učitele, kteří jsou a budou ve výuce nezastupitelní, avšak jiný způsob zacházení s informacemi a všudypřítomná mobilní zařízení vyžadují změnu jejich role v průvodce a rádce.



## CO DĚLÁME

### OBCHOD A MARKETING

Cílem tohoto jazykového kurzu je pomoci středním školám, které chtějí postupně zavádět CLIL neboli integrovanou výuku obsahu, v tomto případě obchodu a marketingu, a cizího jazyka. Modul Obchod a marketing je k dispozici ve třech jazykových mutacích: angličtině, němčině a ruštině. V deseti vybraných tématech z oboru si učitelé a žáci osvojí 200 v praxi běžně používaných termínů, 100 frází a užitečných větných obrátů, které jim usnadní komunikaci v mezinárodním prostředí. Na ukázkou výukového videa se podívejte [zde](#). Témata zvolená pro tento kurz mají širokou oblast použití u budoucích pracovníků v mezinárodních firmách, obchodních zástupců, marketingových specialistů a manažerů.

### VÝZVA PRO UČITELE

Kurz je určen nejen žákům, ale také učitelům. Učitelé angličtiny musí získat sebedůvěru a jistotu, že dovedou vysvětlit učivo odborného předmětu jasnou a přesnou angličtinou, že jsou schopni reagovat na dotazy žáků a že také umějí řídit a organizovat výuku ve třídě (classroom management). Kurz a následná integrovaná výuka odborného předmětu a angličtiny jsou náročnou výzvou, ale zároveň správnou cestou. Učitelé, kteří úspěšně absolvují jazykový kurz a šestihodinový prezenční workshop, obdrží od OPEN AGENCY s.r.o. certifikát z kurzu DVPP akreditovaného MŠMT.

### OBSAH KURZU

Kurz se skládá z deseti lekcí, které obsahují nejčastěji používanou odbornou slovní zásobu z oboru obchod a marketing. V úvodu se žáci mohou seznámit s tím, jak navázat kontakt se zákazníkem, prezentovat produkt, podnik, psát obchodní dopisy a e-maily. Následuje část věnovaná poptávce, nabídce a služební cestě do zahraničí. Závěr je stejně jako obchodní proces věnován formulaci objednávky či řešení problémů po nákupu. V kurzu se žáci také naučí, jak komunikovat v cizím jazyce v průběhu videokonferencí, výstav a veletrhů. Výběr témat a termínů nebyl nahodilý, ale promyšlený a konzultovaný se zkušenými obchodníky a manažery.

### BLENDED LEARNING V PRAXI

Kombinace tradiční kontaktní výuky a online podporovaného samostudia (blended learning) je příležitostí jak pro učitele, tak pro žáky. Učitelé při kontaktní výuce uplatní svou kreativitu, schopnost motivovat žáky a zprostředkovat jim učivo podle jejich jazykové úrovně. Naopak žáci mohou při online učení pracovat mimo výuku svým tempem, do jisté míry své učení řídit (doba a místo učení) a za své výsledky odpovídat. Modul deseti lekcí představuje min. 40 hodin kontaktní výuky a přibližně 20 hodin samostudia. Míra samostatného učení vychází z jazykové úrovně žáků a také jejich individuálních potřeb. Záleží na učiteli, jak tyto aspekty zohlední.