



### 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 komunikačních schopností.** Podporujeme 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. **Podívejte se na krátké video o [OPEN LEARNING](#).**



### VÝUKOVÉ MATERIÁLY PRO UČITELE A ŽÁKY

Cílem jazykových kurzů OPEN LEARNING je pomoci středním školám, které chtějí postupně zavádět CLIL a výuku odborného cizího jazyka. Modul **Obchod a marketing** je k dispozici **v angličtině, němčině a ruštině.** V deseti lekcích 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 lekcí mají širokou oblast použití u budoucích pracovníků v mezinárodních firmách, obchodních zástupců, marketingových specialistů a manažerů.

### VÝZVA PRO UČITELE

Kurz je určen nejen učitelům, ale také žákům. Učitelé cizích jazyků získají sebedůvěru a jistotu, že dovedou vysvětlit učivo odborného předmětu jasnou a přesnou angličtinou, němčinou nebo ruštinou a že jsou schopni reagovat na dotazy žáků a že také umějí řídit a organizovat výuku ve třídě (classroom management). Integrovaná výuka odborného předmětu a angličtiny jsou náročnou výzvou, ale zároveň správnou cestou. **Učitelé, kteří úspěšně absolvují jazykový online kurz, obdrží od OPEN AGENCY s.r.o. certifikát. Pro učitele nabízíme jazykové a metodické kurzy akreditované MŠMT v rámci [DVPP](#).**

### OBSAH KURZŮ ANGLIČTINY, NĚMČINY, RUŠTINY

Kurz **Obchod a marketing** obsahuje nejčastěji používanou odbornou terminologii týkající se obchodu, prodeje a marketingu. 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, fakturaci a služební cestě do zahraničí. Závěr je stejně jako obchodní proces věnován formulaci objednávky či řešení problémů a reklamaci. 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 ve výrobních podnicích.**

### 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 a za své výsledky odpovídat. **Deset lekcí představuje minimálně 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.**