

Požadavky ke zkoušce ze španělštiny

MKJ_JSJ2

(výstupní úroveň B1)

Následující požadavky ke zkoušce se týkají jazyka španělského zvoleného **v kombinovaném studiu**. Zkouška má dvě části – písemnou a ústní.

Písemná část

Maximální počet dosažitelných bodů písemné části je 80. Minimální počet k úspěšnému napsání je 48 (60 %). Časová dotace: 90 min.

Písemný test sestává z následujících částí:

1. Poslech s porozuměním (15 b)
2. Gramaticko-lexikální část (30 b)
3. Porozumění čtenému (20 b)
4. Písemná produkce (15 b)

Ústní část

Maximální počet dosažitelných bodů v ústní části je 20. Minimální počet k úspěšnému složení ústní zkoušky je 12 bodů (60 %). U ústní zkoušky studenti

shrnou vybraný španělský text a odpoví na otázky. Pojednají o zadaném tématu a reaguji na otázky zkoušejícího. Časová dotace na přípravu: 10 min.

TEMATICKÉ OKRUHY:

Compañeros de trabajo (características, relaciones personales, describir las funciones de una empresa, conversaciones con candidatos-entrevista de trabajo, descripciones de empleados, escribir un correo electrónico); • De viaje (conversación sobre viajes, sobre el destino de un viaje de incentivos, el uso de los medios de transporte en las ciudades); • Productos de ayer y de hoy (productos e inventos, publireportajes sobre la historia de una empresa, anuncio publicitario, carta de reclamación y carta de disculpa); • Normas en la empresa (los elementos de una oficina, cultura corporativa, reglamentos de seguridad, ambiente laboral, motivación de los trabajadores); • Dinero (gestiones bancarias, petición de una hipoteca, formulario de solicitud de una tarjeta, consejos para pedir un crédito, circular, extracto bancario, nota interna de una empresa, publicidad de entidades bancarias); • Salones y ferias (carta de confirmación de asistencia a una feria, carteles informativos, informes internos, notas); • Internet (páginas web, internet en los negocios); • Correspondencia comercial (negociaciones comerciales, confirmación telefónica de los datos de unos clientes y realización de pedidos); • Estrategias de publicidad (cuñas de radio, entrevista sobre campañas publicitarias, campañas de intriga, carteles publicitarios, acta de una reunión, entrevista sobre una campaña); • Seguros (recados telefónicos, folleto de promoción, contrato de seguro); • Presentaciones y conferencias (visita guiada a una empresa, notas para una exposición oral, informe sobre un proyecto, consejos y sugerencias para presentaciones.