

<b>Lecția 1</b>	<b>Engleza pentru birou. Conversațiile telefonice</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Conversation - Conversație</li> <li>1.1.1 Initial Contact When Arriving at a Company - Contactul inițial la intrarea într-o companie</li> <li>1.1.2 Types of Business, Companies and Functions. General info. <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1.2.1 Types of Business - Tipuri de afaceri</li> <li>1.1.2.2 Companies' Purpose - Scopul companiilor</li> <li>1.1.2.3 Company Name, Legal Ending, Other Abbreviations</li> <li>1.1.2.4 Demographic Aspects - Aspecte demografice</li> <li>1.1.2.5 Functions, Abbreviations - Funcții, abrevieri</li> </ul> </li> <li>1.1.3 Stages in Conversation - Stadii în conversații</li> <li>1.2. Essential Language of Telephoning - Limbajul esențial al convorbirilor telefonice <ul style="list-style-type: none"> <li>1.2.1 Making a Call - A telefona</li> <li>1.2.2. Receiving a Call - A primi un telefon</li> </ul> </li> <li>1.3. Arrangements - Planificări <ul style="list-style-type: none"> <li>1.3.1 Making Arrangements - A planifica</li> <li>1.3.2 Changing Arrangements - A schimba planurile</li> <li>1.3.3 Making a Reservation - A face o rezervare</li> </ul> </li> <li>1.4 Letters. Contents of the Letter - Scrisorile. Elementele unei scrisori <ul style="list-style-type: none"> <li>1.4.1 Sample Business Letter - Model de scrisoare de afacere</li> </ul> </li> </ul>
<b>Lecția 2</b>	<b>2Corespondența în activitățile de import-export, ramuri industriale</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 The Inquiry - Cererea de ofertă</li> <li>2.2 The Offer - Oferta</li> <li>2.3 The Order - Comanda <ul style="list-style-type: none"> <li>2.3.4. The Delivery - Livrarea</li> <li>2.3.5. Concluding Sentences - Formulări de încheiere</li> <li>2.3.6. Rejecting an Offer - Respingerea unei oferte</li> <li>2.3.7. Cancelling an Order - Anularea unei comenzi</li> <li>2.3.8. Acknowledgement of Orders - Confirmarea comenzii</li> <li>2.3.9. A Telephone Talk about an Order - Discutarea telefonica a unei comenzi</li> </ul> </li> <li>2.4 International Trade - Tranzacțiile comerciale internaționale <ul style="list-style-type: none"> <li>2.4.1 The Documentary Letter of Credit L/C (acreditivul documentar)</li> <li>2.4.2 The Revocable Credit - Acreditivul revocabil</li> <li>2.4.3 The Irrevocable Credit - Acreditivul irevocabil</li> <li>2.4.4 The Irrevocable Confirmed Credit - Acreditiv irevocabil confirmat</li> <li>2.4.5 The Irrevocable Advised Credit - Acreditivul irevocabil avizat</li> </ul> </li> <li>2.5 Terms used in Transportation Correspondence - Termeni utilizați în corespondența referitoare la transporturi <ul style="list-style-type: none"> <li>2.5.1 Shipping Instructions - Instrucțiuni de expediere</li> <li>2.5.2 The Advice of Dispatch - Avizul de Expediere</li> <li>2.5.3 Charter-Party - Contractul de navlosire</li> <li>2.5.4 The Bill of Lading - Conosamentul</li> <li>2.5.5 The Waybill - Scrisoare de trăsură</li> </ul> </li> </ul>

<b>Lecția 3</b>	<b>Contracte. Redactarea unei contract și clauzele speciale</b>
	<p>3.1. Types of Contracts - Tipuri de contracte</p> <p>3.1.1 Sale-Purchase Contract - Contract de vânzare-cumpărare</p> <p>3.1.2 Commercial Banking Guarantee Contract - Contract comercial de garanție bancară</p> <p>3.1.3 Factoring Contract - Contract de factoring (contract de realizare a creanțelor sub formă de facturi)</p> <p>3.1.4 Forfeiting Contract - Contract de forfetare (contract pentru finanțare prin negocierea titlurilor de credit)</p> <p>3.1.5 Leasing Contract - Contract de leasing (închiriere)</p> <p>3.1.6 Lease-back Contract - Contract de finanțare pe termen lung</p> <p>3.1.7 Licence Contract - Contract de licență pentru brevet/ invenție</p> <p>3.1.8 Know-how Contract - Contract de transfer know-how</p> <p>3.1.9 Agent Contract - Contract de mandat</p> <p>3.1.10 Commission Contract - Contract de comision</p> <p>3.1.11 Consignment Contract - Contract de consignație</p> <p>3.1.12 Agency Contract - Contract de agenție</p> <p>3.1.13 Concession Contract - Contract de concesiune</p> <p>3.1.14 Franchising Contract - Contract de franciză</p> <p>3.1.15 Warehouse Contract - Contract de depozit</p> <p>3.1.16 Charter-Party - Contract de navlosire</p> <p>3.1.17 International Railways Transport Contract - Contract de transport feroviar internațional</p> <p>3.1.23 Turn-key Project Contract - Contract pentru obiective</p> <p>3.2 The Sales Contract Sample - O formă de Contract de vânzare - cumpărare</p> <p>3.3 Contract Draft - Model de contract de vânzare-cumpărare</p> <p>3.4 Franchising Agreement - Model de scrisoare de Franciză</p>
<b>Lecția 4</b>	<b>Termeni specifici pentru negocierea în afaceri</b>
	<p>4.1. The Negotiation Process. Keywords and Phrases -Procesul negocierii. Cuvinte și expresii specifice</p> <p>4.2. Preparing to Negotiate - Pregătirea pentru negociere</p> <p>4.3. Steps in a Negotiation - Pași de urmat într-o negociere</p> <p>4.4 Expressions Currently Used in Negotiations - Expresii uzuale folosite în negociere</p> <p>4.4.1 Asking for Information - Solicitarea informațiilor</p> <p>4.4.2 Giving Information - A da informații</p> <p>4.4.3 Sounding Out Your Partner - Sondarea opiniei partenerului</p> <p>4.4.4 Making a Suggestion - Prezentarea unei propuneri</p> <p>4.4.5 Persuasion - Persuasiune</p> <p>4.4.6 Approval, Disapproval - Aprobare, dezaprobare</p> <p>4.4.7 Concessions - Concesia</p> <p>4.4.8 Interrupting, Expressing a Contrary Opinion - Întreruperea, exprimarea unei opinii contrare</p> <p>4.4.9 Hesitating - Ezitare</p> <p>4.4.10 Making an additional point - Exprimarea unei adăugiri</p> <p>4.4.11 Emphasizing - Accentuarea</p> <p>4.4.12 Asking for clarification - Clarificare</p> <p>4.4.13 Suggesting alternatives - Sugerarea alternativelor</p> <p>4.4.14 Expressing confidence - Exprimarea încrederii</p> <p>4.4.15 Ending - Finalizarea</p>

<b>Lecția 5</b>	<b>Termeni specifici managementului afacerilor</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>5.1. Choosing your project - Cum îți alegi proiectul</li> <li>5.2. Skills to learn - Abilități necesare</li> <li>5.3. About finance before you start - Despre finanțe înainte de a începe <ul style="list-style-type: none"> <li>5.3.1. Overheads - Cheltuielile de regie</li> <li>5.3.2. Cost of materials - Cheltuieli cu materialele</li> <li>5.3.3. Labour costs - Cheltuieli de fabricație</li> <li>5.3.4. What is start-up capital? - Ce reprezintă capitalul inițial?</li> <li>5.3.5. What is working capital? - Ce este fondul de rulment?</li> </ul> </li> <li>5.4. How are you going to trade? - Ce fel de comerciant vrei să fii? <ul style="list-style-type: none"> <li>5.4.1. Sole trader - Asociat unic</li> <li>5.4.2. Partnership - Parteneriatul</li> <li>5.4.3. Limited company - Societate cu răspundere limitată</li> <li>5.4.4. Franchises - Francizele</li> <li>5.4.5. Buying an existing business - Achiziționarea unei afaceri</li> </ul> </li> <li>5.5 Bribery and corruption - Mita și corupția</li> </ul>
<b>Lecția 6</b>	<b>Termeni financiari, contabili, bancari</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>6.1. Terminology - Termeni</li> <li>6.2. Credit Information - Informații despre situația financiară <ul style="list-style-type: none"> <li>6.2.1. Favourable information - Informații favorabile</li> <li>6.2.2. Unfavourable information - Informații nefavorabile</li> <li>6.2.3. Letter Asking Credit Information - Scrisoare de Solicitare a Situației Financiare</li> <li>6.2.4. Letter Giving Credit Information - Scrisoare de Informare asupra Situației Financiare</li> </ul> </li> <li>6.3. Instruments of payment - Instrumente de plată <ul style="list-style-type: none"> <li>6.3.1. The Draft/ Bill of Exchange - Cambia</li> <li>6.3.2. The Cheque - Cecul</li> </ul> </li> <li>6.4. Methods of Payment - Modalități de plată</li> <li>6.5. Squaring up to accounts - Încheierea conturilor</li> </ul>
<b>Lecția 7</b>	<b>Angajarea. CV-ul, scrisoarea de intenție, funcții în engleză</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>7.1. Writing your best CV - Cum să-ți elaborezi cel mai bun CV</li> <li>7.2. Ways to set out my CV - Moduri de a-mi forma CV-ul. <ul style="list-style-type: none"> <li>7.2.1. Chronological CV - CV-ul cronologic</li> <li>7.2.2 The Chronological CV Sample - Exemplu de CV Cronologic</li> <li>7.2.3. The Functional CV - CV-ul funcțional</li> <li>7.2.4 The Functional CV Sample - Exemplu de CV Funcțional</li> </ul> </li> <li>7.3 The European CV - CV-ul european <ul style="list-style-type: none"> <li>7.3.1 Sample of Europass CV - Exemplu de CV Europass</li> </ul> </li> <li>7.4. What is a cover letter? - Ce este o scrisoare de intenție? <ul style="list-style-type: none"> <li>7.4.1 Sample of a Cover Letter - Exemplu de scrisoare de intenție</li> </ul> </li> <li>7.5 Key words and Phrases for the CVs and Cover Letter - Cuvinte-cheie și expresii pentru CV-uri și Scrisori de Intenție</li> </ul>

<b>Lecția 8</b>	<b>Activitatea de marketing din firmă</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>8.1 Marketing planning - Planul de marketing</li> <li>8.1.1 Planning - Planificare</li> <li>8.1.1.1 The Marketing Plan</li> <li>8.1.1.2 Duration</li> <li>8.1.1.3 Marketing Key Question - Întrebări-cheie în marketing</li> <li>8.1.1.4 The Market Research - Prospectarea pieței</li> <li>8.1.1.5 Marketing in the Company - Marketingul în companie</li> <li>8.2 The Marketing Directions - Operațiunile de marketing</li> <li>8.2.2 The product sold (Product) - produsul vândut (Produce)</li> <li>8.2.3 The pricing policy (Price) - Politica de preț (Preț)</li> <li>8.2.4 How the product is promoted (Promotion) - Cum este promovat produsul (Promovarea)</li> <li>8.2.5 Product Placement - Plasarea produsului pe piață</li> <li>8.2.6 Sales Force - Puterea de vânzare</li> <li>8.2.7 The Methods of Distribution (Place) - Metode de distribuire</li> <li>8.3 Marketing Tools - Instrumentele de marketing</li> <li>8.4 Marketing Overview - Observații despre marketing</li> </ul>
<b>Lecția 9</b>	<b>Prezentările, modele de dialog</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>9.1. Key words - Cuvinte cheie</li> <li>9.2. Equipment and visual aids - Materialele vizuale și echipamente</li> <li>9.3. Presentation Skill - Abilitățile pentru prezentare</li> <li>9.4. Essential language of presentations - Limbajul uzual al prezentărilor</li> <li>9.4.1. The Introduction - Introducerea</li> <li>9.4.13. Getting back to a main idea - Revenirea asupra unei idei</li> <li>9.4.14. Involving the audience - Implicarea audienței</li> <li>9.4.15. Handling interruptions - Răspunsul la intervenții</li> <li>9.4.16. Summarizing - Trecerea în revistă</li> <li>9.4.17. Conclusions - Concluziile</li> <li>9.4.18. Questions - Întrebări</li> <li>9.4.19. Explaining graphs and charts - Explicarea graficelor și a tabelor</li> <li>9.5. Some tips on body language - Câteva sfaturi în privința limbajului trupului</li> <li>9.6. Types of presentation - Tipuri de prezentări</li> </ul>
<b>Lecția 10</b>	<b>Organizarea și desfășurarea întâlnirilor de afaceri</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>10.1. Organizing an effective meeting - Organizarea unei întruniri eficiente</li> <li>10.1.1 The preparation - Pregătirea</li> <li>10.1.2 Why? - De ce?</li> <li>10.1.3 What? - Ce?</li> <li>10.1.4 Who? - Cine?</li> <li>10.1.5 When? - Când?</li> <li>10.1.6 How often? - Cât de des?</li> <li>10.1.7 How long? - Cât timp?</li> <li>10.1.8 Where? - Unde?</li> <li>10.2. Reasons for meetings - Motivele întâlnirilor</li> <li>10.3. Verbe utilizate cu cuvântul 'întâlnire'</li> <li>10.4. Key words - Termeni esențiali</li> </ul>

10.5. Essential language of meetings - Limbajul tipic al intâlnirilor

10.5.1. Opening - Deschiderea

10.5.2. Discussion - Discuții

10.5.3. Ending - Încheierea

10.5.4. Other terms - Alți termeni