

SYLLABUS

Të dhëna bazike të lëndës			
Njësia akademike	Fakulteti i Menaxhmentit		
Titulli i lëndës	Gjuhë angleze III		
Niveli	Baçelor		
Statusi i lëndës	Obligative		
Viti i studimeve	II		
Semestri	IV		
Numri orëve në javë	2		
Vlera në kredi - ECTS	3		
Koha / lokacioni	UShAF		
Mësimdhënësi i lëndës	Anyla Shala		
Detajet kontaktuese	Anyla.Shala@ushaf.net		
Përshkrimi i lëndës			
Përshkrimi i lëndës	Lënda fokusohet, në radhë të parë, në zhvillimin e shkathtësive komunikuese në fushën e menaxhimit, si dhe pasurimin e leksikut dhe gjuhës angleze që përdoren në mjedise pune. Literatura bazë që përdoret gjatë ligjëratave tema të posaçme për fushën e biznesit dhe menaxhmentit, duke përfshirë këtu tregtinë e globalizimin, lidërshtipin, inovacionin, konkurrencën e të tjera, Moduli i lëndës mundëson edhe zhvillimi i katër komponenteve kryesore gjuhësore: të lexuarit, të dëgjuarit, të folurit dhe të shkruarit.		
Qëllimet e lëndës	Qëllimi kryesor i kësaj lënde është të ushtruarit e përdorimit të gjuhës angleze në situata dhe mjedise pune. Njësitë që do të zhvillohen gjatë ligjëratave kanë për qëllim që t'i pajisin studentët me shkathtësitë gjuhësore të cilat janë të nevojshme jo vetëm në aspektin profesional, por edhe në situata e rrethana të përditshme.		
Rezultatet e pritura të mësimnxënies	Pas përfundimit të modulit studentët do të jenë të aftë të: <ul style="list-style-type: none"> • përdorin leksikun nga fusha e biznesit që është shtjelluar gjatë semestrit • kuptojnë qëllimin, idetë kryesore dhe disa detaje në tekste të përbëra prej tri deri në pesë paragrafësh • zhvillojnë biseda të përshtatshme për mjedise pune • diskutojnë tema të ndryshme nga fusha e biznesit e menaxhmentit • dëgjojnë dhe kuptojnë me pak vështirësi biseda në të cilat përdoret gjuhë biznesore 		
Kontributi në ngarkesën e studentit (gjë që duhet të korrespondojë me rezultatet e të nxënit të studentit)			
Aktiviteti	Orë	Ditë/javë	Gjithsej
Ligjëratat	2	15	30
Ushtrimet teorike/detyra			
Punë praktike			
Kontaktet me mësimdhënësit – konsultimet			
Ushtrime në terren			
Kollokuiume – seminare			

Detyra të shtëpisë	2	5	10
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)			20
Përgatitja përfundimtare në provim	1	5	5
Koha e kaluar në vlerësim (teste, provim final)	2	2	4
Projektet, prezantimet etj	1	6	6
Totali			75
Metodologjia e mësimdhënies (dhe mësimnxënies)			
	Metoda me të cilën do të punohet gjatë ligjëratave është ajo komunikuese, meqë mendohet të jetë metoda më e suksesshme e mësimit të gjuhëve të huaja. Kjo qasje u mundëson studentëve që të zhvillojnë shkathtësitë e tyre gjuhësore në disa forma, si p.sh. me pyetje dhe përgjigje, diskutime mes vete, apo duke bërë përshkrime, krahasime e kërkesa të ndryshme.		
Metodat e vlerësimit (kriteret e kalueshmërisë)			
	Brenda semestrit parashihet të organizohen dy teste me shkrim me nga 40 pike, ose studenti ka të drejt ti nënshtrohet vetëm provimit final i cili ka 80 pikë (test me shkrim/gojë), testi përmbanë pyetje të hapura dhe pyetje alternative, (studenti e kalon provimin nëse grumbullon 50 pike nga të gjitha kriteret e vlerësimit), 20 pikë – aktiviteti dhe vijueshmëria në ligjëratat, detyra 80 pikë – nga dy Teste ose Provimi final,		
Mjetet e konkretizimit – TI			
	Përdorimi i tabelës, Interneti, wireless, kompjuteri, projektori, PowerPoint, etj.		
Raporti ndërmjet pjesës teorike dhe praktike të studimit			
	70% - Teori, 30% - Ushtrime,		
Literatura			
Literatura bazë			
	1. Market Leader Intermediate Course Book, Third Edition. David Cotton, David Falvey, Simon Kent. Pearson Education Limited, 2010. 2. Market Leader Upper Intermediate Course Book, Third Edition. David Cotton, David Falvey, Simon Kent. Pearson Education Limited, 2011.		
Literatura shtesë			
	1. Market Leader Intermediate. Business English Practice File by John Rogers. Pearson Education, Limited, 2010.		
Plani i dizajnuar i mësimit:			
Java		Ligjëratat që do të zhvillohet	
Java e parë		Hyrje në lëndë, diskutim i syllabusit dhe materialit mësimor	
Java e dytë		Unit 8: Human Resources Talk about job interviews; Reading: Women at work – Thanh Nien News; Listening: An interview with an international recruitment specialist; Language work: Expressions for talking about job applications	
Java e tretë		Unit 8: Human Resources (cont.) Language work: -ing forms and infinitives; Skills: Getting information on the telephone; Case study: Fast Fitness: Find a new	

	manager for a health club chain; Writing a letter
Java e katërt	Unit 9: International Markets Discuss the development of international markets; Reading: Trade between China and the US – China Daily, Reuters; Listening: An interview with an expert on negotiating
Java e pestë	Unit 9: International Markets (cont.) Language work: Words and expressions for talking about free trade; Conditions; Skills: Negotiating; Case study: Pampas Leather Company: Negotiate a deal on leather goods; Writing an e-mail
Java e gjashtë	Unit 10: Ethics Discuss questions of ethics at work; Reading: The ethics of resume writing – Business Week; Listening: An interview with the director of an environmental organization
Java e shtatë	Unit 10: Ethics (cont.) Language work: Words to describe illegal activity or unethical behavior; Narrative tenses; Skills: Considering options; Case study: Principles or profit?: Debate some ethical dilemmas facing a drugs company; Writing a report
Java e tetë	Testi I,
Java e nëntë	Unit 11: Leadership Discuss the qualities of good leadership; Listening: An interview with the managing director of an executive recruitment company; Reading: Leading L’Oreal – Financial Times
Java e dhjetë	Unit 11: Leadership (cont.) Language work: Words to describe character; Relative clauses; Skills: Presenting; Case study: Lina Sports: Decide on the best leader for a troubled sportswear manufacturer; Writing an e-mail
Java e njëmbëdhjetë	Unit 12: Competition Do a quiz on how competitive you are; Reading: Head-to-head competition – Financial Times; Listening: An interview with a manager from the Competition Commission
Java e dymbëdhjetë	Unit 12: Competition (cont.) Language work: Idioms from sport to describe competition; Passives; Skills: Negotiating; Case study: Fashion House: Negotiate new contracts with suppliers; Writing an e-mail
Java e trembëdhjetë	(From Market Leader Upper Intermediate) Unit 1: Communication Talk about what makes a good communicator; Listening: An interview with an expert on communication; Reading: A quiet word beats sending e-mail – Financial Times
Java e katërbëdhjetë	(From Market Leader Upper Intermediate) Unit 3: Building Relationships Talk about building relationships; Listening: An interview with the Head of Global Corporate Responsibility of a major company; Reading: How East is meeting West – Business Week; Language work: Describing relations; Skills: Networking
Java e pesëmbëdhjetë	Rishikim i materialit, Testi II,
Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes	
Studenti është i obliguar t’i vijoje ligjëratat më rregull dhe të ketë sjellje korrekte ndaj kolegëve dhe stafit të Universitetit, mbajtja e qetësisë dhe angazhimi interaktiv gjatë ligjëratave dhe ushtrimeve është e obligueshme.	

