

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike	Fakulteti i Menaxhmentit
Programi	Menaxhimi i Biznesit dhe Ndërmarrësia
Titulli i lëndës	Gjuhë angleze III
Niveli	Bachelor
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	
Detajet kontaktuese	
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, lidershipin, 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

	<ul style="list-style-type: none"> • 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
Ligjërata	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 te organizohen dy teste me shkrim me nga 40 pike, ose studenti ka te drejt ti nënshtrohet vetëm provimit final i cili ka 80 pikë (test me shkrim/gojë), testi përmbanë pyetje te hapura dhe pyetje alternative, (studenti e kalon provimin nëse grumbullon 50 pike nga te gjitha kriteret e vlerësimit), 20 pikë - aktiviteti dhe vijueshmëria ne ligjërata, 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	Ligjërata 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 vijojë 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.