**Раздел 7. Маркетинг**

**Abschnitt 7. Marketing**

ПР23. Понятие маркетинг. Составляющие маркетинга. Бренд.

ПР 23. Marketing-Konzept. Komponenten des Marketings. Brandmarke

**Vokabeln**

1. Vertrieb, m – продажа, сбыть; распространение (литературы)

Vertriebsfirma, f, Vertriebshaus, n – сбытовая фирма

Absatzleiter, m – начальник отдела сбыта

vertreiben (ie, ie) vt – продавать, сбывать, распространять

2. Markt, m – рынок

aufnahmefähiger Markt – емкий рынок

fester, stabiler Markt – устойчивый рынок

einheimischer Markt – национальный (внутренний) рынок

den Markt ausweiten – расширять рынок

den Markt sichern – обеспечивать рынок

beherrschen – господствовать, доминировать на рынке

sich auf dem Markt behaupten – утвердиться на рынке

Marktforschung, f – изучение рынка, анализ конъюнктуры на рынке

Markterschließung, f – освоение рынка

Marktanpassung, f - приспособление рынка к изменившимся условиям

3. Abbau, m – снижение, уменьшение; горнор. добыча, разработка

4. Handelshemmnisse, pl – препятствия для торговли

Handelsschranken, pl – торговые барьеры

hemmen vt – сдерживать, мешать

5. Umrüstung, f – перевооружение, переоснащение, переоборудование

6. Absatz, m – сбыть, реализация

flotter, schneller Absatz – хороший сбыт

reißender Absatz – интенсивный сбыт

schleppender Absatz – плохой, медленный сбыт

Absatzforschung, f – изучение (возможностей) сбыта

Absatzerwägungen, pl – соображения сбыта

7. ermitteln vt – выяснять, определять

8. Anliegen, n – задача, дело; желание, стремление

Hauptanliegen, n – главная задача, главная цель

9. Kunststoff, m – синтетический материал

10. Vorsprung, m – превосходство, преимущество, опережение

einen Vorsprung gewinnen – опередить (конкурентов), получить преимущество

11. Ausbau, m – ресширение, развитие, совершенствование; достройка

12. Vermieten, f – сдача в наем, на прокат

vermieten vt – сдавать в наем, отдавать на прокат

13. aufgeben vt – давать (поручение); сдавать (для отсылки); отказываться от чего-л. (признать себя побежденным)

**Texterläuterungen**

1. das industrielle Vertriebswesen = die Vertriebstätigkeit der Industrieunternehmen

2. implizieren lat = miteinbeziehen, miteinschließen; in sich enthalten

3. Reaktionsmöglichkeiten der Konkurrenten = die Fähigkeit der Konkurrenten, auf das Aufkommen neuer Waren schnell zu reagieren

4. wie leicht einzusehen ist = Verwenden Sie bei der Übersetzung ein Antonym

**Grammatisches Thema: „Attributsätze (Определительные придаточные)“.**

Определительные придаточные отвечают на вопросы: **какой?, что за?**

Они относятся к какому-либо существительному в главном предложении и стоят *после слова, к которому относятся*. Они могут стоять *внутри главного предложения и после него*.

Определительные придаточные присоединяются к главному предложению большей частью посредством относительных местоимений. Наиболее употребительно местоимение **der – *который.***

*Относительные местоимения* стоят в начале придаточного предложения. Перед относительными местоимениями могут стоять только предлоги:

a). Der Vorsitzene, **den** man voriges Jahr gewählt hat, arbeitet sehr gut.

Mein Onkel, **zu dem** ich fahren will, ist Ingenieur in einem Werk.

Das ist der Professor, **dessen Artikel** dir so gut gefällt.

Ich nehme das Buch, **von dessen Verfasser** du mir gestern erzählt hast.

b). *Председатель,* ***которого*** *избрали в прошлом году, работает очень хорошо.*

*Мой дядя,* ***к которому*** *я хочу поехать, – инженер одного завода.*

*Это профессор,* ***статья которого*** *тебе так нравится.*

*Я беру книгу,* ***об авторе которой*** *ты мне вчера рассказывал.*

После относительного местоимения **dessen** артикль опускается.

В русском языке относительное местоимение в родительном падеже стоит после слова, к которому оно относится.

Ich habe einen Brief von meinem **Onkel** erhalten, **der** jetzt in Murmansk lebt.

ПР 24. Совещания. Принятие решений. Оформление повестки дня совещания. Написание протокола совещания.

ПР 24. **Sitzungen. Annahme von Entscheidungen. Formulierung der Tagesordnung des Treffens. Verfassen des Protokolls der Sitzung.**

**Vokabeln**

die Beratung (-en) – совещание

die Tagung (-en) - сессия, заседание

das Symposium (die Symposien) - симпозиум

die Sitzung (-en) - заседание;

die Plenarsitzung (-en) - пленарное заседание;

die Schlusssitzung (-en) - заключительное заседание

die Konsultationen (PI.) - консультация (в значении обмена информацией)

der Kongress (-sse) - конгресс, съезд

veranstalten - организовать;

eröffnen - открыть;

durchfuhren (abhalten ie, а) - проводить;

beenden (schließen о, o) - окончить, закрыть;

abschließen - завершить

beginnen - начать;

durchführen (abhalten) - проводить

der Abschluss der Tagung, der Sitzung - закрытие заседания

zum Abschluss (abschließend) - в заключение

die Abschlusssitzung (-en) - заключительное заседание

das Abschlussdokument (-e) - заключительный документ

der Vorsitz (-e) - председательство

den Vorsitz fuhren - председательствовать

unter dem Vorsitz - под председательством

die Tagesordnung (-en) - повестка дня

auf die Tagesordnung setzen - поставить в повестку дня

auf der Tagesordnung stehen - стоять в повестке дня

die Debatte (b. PL) - дискуссия, прения

die Diskussion (-en) - дискуссия

zur Debatte, zur Diskussion stehen - обсуждаться (быть намеченным к обсуждению)

der Diskussionsbeitrag (-trage) - выступление в прениях

das Wort ergreifen (i, i) - взять слово, выступить

er ergreift das Wort - он берет слово, выступает;

spricht über (Akk.)- говорит о...;

spricht zum Thema - выступает на тему

der Redner (-) - оратор

der Referent (-en) - докладчик

der Bericht (-e) - доклад (отчет)

den Bericht erstatten, vorlegen, vortragen - сделать,

entgegennehmen - заслушать,

der Rechenschaftsbericht (-e) - отчетный доклад

der Berichterstatter (-) – докладчик

im Mittelpunkt stehen - быть в центре

die Überzeugung zum Ausdruck bringen - выразить уверенность

die Zusammenarbeit - сотрудничество;

die Ergebnisse - результаты;

hinweisen (ie, ie) auf (Akk.) verweisen (ie, ie) auf (Akk.) - указать, сослаться на

der Teilnehmer (-) - участник