



## Profilová maturitní zkouška z BEN pro osmiletý studijní obor – školní rok 2024/2025

---

*Maturitní zkouška odpovídá úrovni B2 dle SERR*

### Kritéria hodnocení

---

Dílčí zkouška	Váha	Dovednost/kompetence	Vymezený čas
Didaktický test	40 %	Prokázání znalostí vyplývajících z maturitních témat	60 min.
<b>ÚSTNÍ ZKOUŠKA</b>	60 %	Ústní projev a interakce	15 min.

Hranice pro připuštění k ústní zkoušce: **44 %**

#### Škála hodnocení:

Hranice úspěšnosti zkoušky

Převod procentních bodů na známku  
(horní hranice intervalu v procentních bodech)

100 – 87 % = 1 (výborný)

86,9 – 73 % = 2 (chvalitebný)

72,9 – 58 % = 3 (dobrý)

57,9 – 44 % = 4 (dostatečný)

43,9 – 0 % = 5 (nedostatečný)

---

**Pro úspěšné složení maturitní zkoušky je nutné uspět z každé dílčí části (didaktického testu a ústní zkoušky).**



## Didaktický test

---

- 52 otázek vyplývajících z maturitních témat
- výběr odpovědi ze 3 možností

## Ústní zkouška

---

- pracovní list (studenti si losují číslo pracovního listu)
  - 3 části:
    1. odpovědi na otázky bez přípravy - 3,5 min
    2. samostatný projev na dané téma a situační rozhovor - 9 min
    3. situační rozhovor - 2,5 min
  - pracovní listy jsou monotematické
-

## Tematické okruhy k ústní části profilové zkoušky

---

- 1) HR – Staff development and training
- 2) HR – Job descriptions – positions, requirements, goals
- 3) HR – Letters of enquiry and applications
- 4) HR – Job interview, HR protocol
- 5) Marketing – Promotional activities
- 6) Marketing – New product development, launch
- 7) Marketing – Trade fairs, exhibitions
- 8) Marketing – Establishing relationships and negotiating
- 9) Starting a business – Franchise, Negotiations and conditions
- 10) Starting a business – Raising finance
- 11) Starting a business – Location, proposals, expectations, calculations
- 12) Starting a business – Presenting a new business, presentation contents and structure
- 13) Business Travel – Planning, timing
- 14) Business Travel – Business Conferences and their structure
- 15) Business meetings – Goals, aims, reports
- 16) Technologies and innovations in business – Internet, website business
- 17) Technologies and innovations in business – Outsourcing, Offshoring
- 18) Customer relations – Customer loyalty, brands and specific loyalty programmes
- 19) Customer relations – Complaints, customer communication skills and strategies
- 20) Customer relations – Approaching new customers, advertising campaign
- 21) Business across cultures – Cultures, Business ethics, Cross – cultural communication
- 22) Top World Brands – Marketing strategies, customer care
- 23) Wrongdoing and corruption, Bribery, Fraud and embezzlement
- 24) Finance and economy – Personal finance, Investment, Trading



gymnázium mezinárodních  
a veřejných vztahů Praha

**Gymnázium mezinárodních a veřejných vztahů Praha s.r.o.**

**Adresa:** Kuncova 1580, 155 00 Praha 5, **IČ:** 281 97 682

**tel./fax:** +420 251 550 846, **e-mail:** info@gmw.cz

25) Local market, local producers vs. global market