

Maturitní zkouška – BEN – 2026

profilová část

Kritéria hodnocení maturitní zkoušky z předmětu BEN

- Maturitní zkouška z předmětu BUSINESS ENGLISH se skládá ze dvou částí – didaktického testu a ústní zkoušky před komisí.
- Výsledná známka z maturitní zkoušky je součtem známky z písemné práce a ústního zkoušení v poměru 40:60 %.
- Maturitní zkouška odpovídá úrovni B2+ dle SERR.

Hranice úspěšnosti

Výborný	100 – 86%
Chvalitebný	85 – 71%
Dobrý	70 – 56%
Dostatečný	55 – 41%
Nedostatečný	40 – 0%

Kritéria hodnocení didaktického testu z BUSINESS ENGLISH

Doba trvání didaktického testu je 60 minut čistého času.

Test se skládá ze tří částí: čtení, použití angličtiny (gramatika a slovní zásoba) a psaní.

Celkový dosažitelný počet bodů za didaktický test je 40. Zkoušku vykoná student úspěšně, pokud dosáhne minimálně 17 bodů.

Kritéria ústního zkoušení z BUSINESS ENGLISH

Ústní zkouška z BUSINESS ENGLISH probíhá před zkušební komisí formou řízeného rozhovoru s využitím pracovního listu k jednomu z 25 témat, která vycházejí ze ŠVP. V jednom dni nelze losovat dvakrát stejné téma.

Na začátku ústní zkoušky si student vylosuje jedno téma, na jehož přípravu má 20 minut. Během přípravy má student k dispozici pracovní list se zadáním a má možnost si vypracovat poznámky a při ústní zkoušce je používat.

Ústní zkouška trvá 15 minut a má tři části, které jsou uvedeny instrukcemi a zadáním v anglickém jazyce. Po krátkém úvodu student zodpoví dotazy vztahující se k danému tématu, následuje samostatný mluvený projev na dané téma a dále rozhovor se zkoušejícím dle dané komunikační situace.

Celkový dosažitelný počet bodů za ústní zkoušku je 40. Ústní zkoušku vykoná student úspěšně, pokud dosáhne minimálně 17 bodů.



Maturitní témata – ústní zkouška – BUSINESS ENGLISH – 2026

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 programs
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
25. Local market, local producers vs. global market