**PŘIHLÁŠKA DO VEDLEJŠÍ SPECIALIZACE MARKETING (3MK)**

*pro výběr v LS 2019-20*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Jméno:** | **Příjmení:** | **ID číslo:** |
| **Fakulta:** | **Obor:** | **Semestr MS:** |

**I. STUDIJNÍ PRŮMĚR**

|  |  |
| --- | --- |
| **Bakalářské studium**  průměr předmětů v bakalářském studiu (včetně neúspěšně ukončených, viz. el. index) |  |
| **Magisterské studium**  průměr ukončených předmětů v magisterském studiu (včetně neúspěšně ukončených - viz. el. index) |  |

**II. PŘEDCHOZÍ VZDĚLÁNÍ V MARKETINGU**

**Absolvované uzavřené předměty z marketingu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Název předmětu** | **Výsledek\*** | **Počet ECTS** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Součet ECTS kreditů** |  |  |

*\* Výsledek vyjádřený hodnocením 1-2-3 (nebo ekvivalent)*

**Zapsané dosud neuzavřené předměty z marketingu**

|  |  |
| --- | --- |
| **Název předmětu** | **Počet ECTS** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Součet ECTS kreditů** |  |

**Bakalářská práce v oblasti marketingu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Název práce** |  | |
| **Výsledek** | |  |

**Další samostatné studium marketingu (knihy, časopisy weby, mimoškolní kurzy,…)**

|  |
| --- |
| **Název (případně popis)** |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

**III. PRAXE V MARKETINGU (nebo příbuzné oblasti)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Název firmy** | **Obor** | **Pozice** | **Od** | **Do** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**IV. OSOBNÍ MOTIVACE**

**Proč jste si vybrali vedlejší specializaci Marketing (3MK)? Maximálně 5 řádků!**

|  |
| --- |
|  |

**Hlásíte se do naší vedlejší specializace opakovaně? ANO/NE** *(nehodící se vymažte)*

**V. ZNALOST ANGLIČTINY**

|  |  |
| --- | --- |
| **Výsledek zkoušky z AJ** |  |
| **Státní zkouška z AJ** |  |
| **Jiné zkoušky z AJ** |  |
| **Počet absolvovaných předmětů v AJ** |  |

**Bonusový kód z Virtuálního veletrhu VS FPH (2020):**

\*Prohlašuji, že všechna výše uvedená fakta jsou pravdivá.

Datum