

LENGUA EXTRANJERA ORAL Y ESCRITA, DISTINTA DEL INGLÉS, EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



SKU: UF1785_V2

Horas: 90

OBJETIVOS

Interpretar la información, líneas y argumentos de un discurso oral en lengua extranjera, distinta del inglés, formal e informal, presencial y retransmitido, de una operación comercial internacional definida, Interpretar los datos e información específica de distintos documentos, informes comerciales y fuentes de información de comercio internacional escritos en lengua extranjera, distinta del inglés, extrayendo la información relevante para una exportación y/o importación de bienes/servicios, Producir mensajes orales complejos en una lengua distinta del inglés con fluidez, detalle y claridad, en situaciones-tipo del comercio internacional, Interactuar oralmente, en una lengua distinta del inglés, con fluidez y espontaneidad, con uno y al menos dos interlocutores, manifestando opiniones diversas, en distintas situaciones, formales e informales, propias de comercio internacional: visitas a ferias, gestiones y negociación de operaciones con clientes/ proveedores,

CONTENIDO

Tema 1. Gestión de operaciones de comercio internacional en Lengua Extranjera. distinta del inglés.

- 1.1 Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional.
- 1.2 Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional.
- 1.3 Léxico y fonética de las condiciones de entrega.

Tema 2. Presentaciones comerciales en Lengua Extranjera. distinta del inglés.

- 2.1 Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en lengua extranjera distinta del inglés.
- 2.2 Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación.
- 2.3 Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés.

Tema 3. Negociación de operaciones de comercio internacional en Lengua Extranjera. distinta del inglés.

3.1 Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional.

3.2 Interacción entre las partes de una negociación comercial.

3.3 Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación.

3.4 Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.

3.5 Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.

Tema 4. Contexto socioprofesional de las Operaciones Comercio Internacional.

4.1 Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales.

4.2 Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales.

4.3 Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.

4.4 Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional.

4.5 Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.