



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Comunicación Profesional Internacional

Asignatura	Comunicación Profesional Internacional			
Código	V06M101V01206			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	4.5	OB	1	2c
Lengua Impartición	Inglés			
Departamento	Filología inglesa, francesa y alemana			
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	García de la Puerta, Marta González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	<a href="http://webs.uvigo.es/oemva/mci/">http://webs.uvigo.es/oemva/mci/</a>			
Descripción	Esta materia abordará las cuatro destrezas comunicativas en inglés para el comercio internacional, con una especial atención a la comunicación oral.			

### Competencias de titulación

Código	
A1	(*)Hablar bien en público
A10	(*)Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios
B13	(*)Dominio de la terminología específica (incoterms)
B19	(*)Conocimiento de los registros específicos del inglés para los negocios
B20	(*)Dominio de la redacción comercial en inglés, utilización correcta de los términos técnicos.
B21	(*)Dominio oral del lenguaje comercial en inglés.
B22	(*)Conocimiento del inglés en contextos específicos: ferias, mercados, reuniones, negociaciones.
B23	(*)Desarrollo de habilidades comunicativas y de protocolo.
B26	(*)Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional

### Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
Hablar bien en público	saber hacer Saber estar /ser	A1
Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios	saber saber hacer	A10
Dominio de la terminología específica (incoterms)	saber	B13
Conocimiento de los registros específicos del inglés para los negocios	saber	B19
Dominio de la redacción comercial en inglés, utilización correcta de los términos técnicos.	saber saber hacer	B20
Dominio oral del lenguaje comercial en inglés.	saber saber hacer	B21
Conocimiento del inglés en contextos específicos: ferias, mercados, reuniones, negociaciones.	saber saber hacer Saber estar /ser	B22
Desarrollo de habilidades comunicativas y de protocolo.	saber hacer Saber estar /ser	B23

<b>Contenidos</b>	
Tema	
Búsqueda de empleo	Redacción de currículum vitae Anuncios y convocatorias de trabajo Cartas de solicitud y respuesta Entrevistas de trabajo
Reuniones comerciales	Estructura y tipos Funciones del presidente y los participantes Intervenciones e interrupciones Conclusiones y tareas
Negociaciones comerciales	Preparación Estrategias Alternativas Resolución de conflictos Acuerdos
(*)Relacións sociais	(*).4.1. Primeiros contactos e presentacións 4.2. Invitacións 4.3. Temas apropiados, tabúes e charla 4.4. Menús e xantares
Presentaciones profesionales	Preparación Estructura: Introducción, desarrollo, conclusión y recomendaciones Preguntas Apoyos visuales

<b>Planificación</b>			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	8	7.5	15.5
Prácticas de laboratorio	30	50	80
Seminarios	6	0	6
Actividades introductorias	1	0	1
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	0	10	10

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

<b>Metodologías</b>	
	Descripción
Sesión magistral	Presentación y discusión de contenidos por parte de la profesora.
Prácticas de laboratorio	Actividades a realizar en el laboratorio, ya sean individuales, en parejas o en grupos, entre las que se alternarán las destrezas receptivas con las productivas, con especial énfasis a la parte oral (escucha y expresión).
Seminarios	Conferencias a cargo de expertos sobre temas relacionados con los contenidos del temario.
Actividades introductorias	Presentación de la materia por parte de la coordinadora.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodologías	Descripción
Prácticas de laboratorio	Los estudiantes recibirán atención personalizada durante las sesiones presenciales y en los horarios de tutoría publicados por el centro al inicio del curso.

<b>Evaluación</b>		
	Descripción	Calificación
Sesión magistral	Presentación de contenidos y discusión de aspectos teóricos en grupo grande	50
Prácticas de laboratorio	Uso del laboratorio de idiomas para poner en práctica las destrezas comunicativas del inglés comercial.	50

### Otros comentarios sobre la Evaluación

### Fuentes de información

Business Roles John Crowther-Alwyn 1997 CUP

Negotiating Philip O'Connor, Adrian Pilbeam & Fiona Scott-Barrett 1992 Longman

Socialising, a DVD from the English PRO *Inglés Práctico para Profesionales* series by Global Learning Systems 2008

Cerviño, J. *Marketing Internacional. Nuevas perspectivas para un Mercado globalizado.* : Pirámide, 2006.

Barcelona Davis, F. *La comunicación no verbal.* Madrid: Alianza Editorial, 2005.

English, L.M. y Lynn S. (1995). *Business Across Cultures. Effective Communication Strategies.* New York: Longman.

la Puerta, M. y Jamardo Suárez, B. (2008). *La comunicación no verbal en el mundo de los negocios.* . Vigo: Escola Universitaria de Estudios Empresariais.

Hollett, V. (1996). *Business Objectives.* University Press.

Hollett, V. (1994). *Business Opportunities.* University Press.

California: Wadsworth.

Madrid Oxford: Oxford

---

## Recomendaciones

---

### Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

---

Inglés Comercial/V06M101V01106

---

### Otros comentarios

---

Se recomienda conocimientos previos de inglés general equivalentes al nivel B1 del Marco Europeo de Referencia para las Lenguas.

---