



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				
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	Blanco Domínguez, Marina García de la Puerta, Marta González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	http://http://mcinternacional.uvigo.es/es			
Descripción	Esta materia abordará las cuatro destrezas comunicativas en inglés para el comercio internacional, con una especial atención a la comunicación oral.			

Competencias

Código	
C1	(*)Hablar bien en público
C10	(*)Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios
D13	(*)Dominio de la terminología específica (incoterms)
D19	(*)Conocimiento de los registros específicos del inglés para los negocios
D20	(*)Dominio de la redacción comercial en inglés, utilización correcta de los términos técnicos.
D21	(*)Dominio oral del lenguaje comercial en inglés.
D22	(*)Conocimiento del inglés en contextos específicos: ferias, mercados, reuniones, negociaciones.
D23	(*)Desarrollo de habilidades comunicativas y de protocolo.
D26	(*)Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Hablar bien en público	C1 D21 D23
Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios	C10 D19 D22
Dominio de la terminología específica (incoterms)	D13 D20
Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: inglés comercial y otros relacionados con el comercio internacional	D26

Contenidos

Tema

Búsqueda de empleo	1.1. Redacción del currículum vitae: modelos, formatos, terminología 1.2. Anuncios y convocatorias de trabajo: canales, formatos. 1.3. Cartas de solicitud y respuesta 1.4. Entrevistas de trabajo
Reuniones comerciales	2.1. Estructura y tipos 2.2. Funciones del presidente y los participantes 2.3. Intervenciones e interrupciones 2.4. Conclusiones y tareas
Negociaciones comerciales	3.1. Preparación 3.2. Estrategias y técnicas negociadoras 3.3. Resolución de conflictos 3.4. Acuerdos
Presentaciones profesionales	4.1. Preparación 4.2. Estructura: introducción, desarrollo, conclusión y recomendaciones 4.3. Preguntas y apoyos visuales

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	9	5.5	14.5
Prácticas de laboratorio	20	60	80
Seminarios	6	0	6
Actividades introductorias	1	1	2
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

Metodologías

	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.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Prácticas de laboratorio	Puesta en práctica de las destrezas comunicativas en inglés en grupos pequeños, a través de actividades individuales, por parejas o en grupo

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
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

ESTUDIANTADO DE La MODALIDAD PRESENCIAL: La evaluación será continua. La condición para ser evaluado será la asistencia a un 80% de las sesiones presenciales. La puntualidad es requisito indispensable para considerar la asistencia. Las actividades que la profesora solicite dentro o fuera del aula, con o sin previo aviso, solo se evaluarán si se entregan puntualmente. El alumnado que no supere la evaluación continua en la primera edición de las actas deberá hacer una prueba en julio que supondrá el 100% de la calificación final.

ESTUDIANTADO DE La MODALIDAD VIRTUAL: La evaluación será continua. La condición para ser evaluado será la entrega puntual de las actividades que se publicarán en la plataforma al comienzo del curso. No se admitirán actividades entregadas con posterioridad a la fecha límite. Si el alumnado no supera la materia por evaluación continua, deberá hacer una prueba en julio que supondrá el 100% de la calificación final

Si algún alumno/la de la modalidad presencial no puede asistir al 80% de las sesiones, **deberá comunicárselo al profesorado argumentadamente al*comenzo del curso** para que se defina un sistema alternativo de evaluación.

N.B.: En caso de cualquier tipo de plagio la calificación final será de suspenso.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Inglés Comercial/V06M101V01106

Otros comentarios

El punto de partida recomendado para el correcto seguimiento del curso es un nivel B2 del Marco Europeo de Referencia para las Lenguas. Cualquier estudiante que no alcance el mínimo al comienzo del curso, debe hablar con la profesora para poder superar la materia sin problemas
