



DATOS IDENTIFICATIVOS

Idioma para a comunicación internacional: Inglés

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Inglés			
Código	V06G270V01807			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Carácter comunicativo (nivel avanzado) combinado con coñecementos propios da titulación de comercio. É un curso de inglés para fins específicos cos contidos da especialidade coma eixe conductor. Se afondará na interdisciplinaridade, nas metodoloxías de empresa (estudo de casos, DAFO ou PEST) e adicarase un módulo á procura de emprego (selección de ofertas, documentos de presentación, modalidades de CV e entrevistas)			

Competencias de titulación

Código	
A8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
A18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
B1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
B3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
B5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
B7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
B9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
B17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Competencias de materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	A18
CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.	A8
CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	B1
CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	B3
CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.	B7
CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	B9
CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.	B5
CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.	B17

Contidos	
Tema	
The role of marketing	1.1. Skills and qualifications 1.2. Organisations 1.3. Role of marketing within an organisation 1.4. Identifying stakeholders
Marketing plan	2.1. Outlining a marketing plan 2.2. Marketing audit and analysis (SWOT, PESTEL, FIVE FORCES) 2.3. Objectives 2.4. Writing a strategy 2.5. Planning and discussing the marketing mix 2.6. Budget 2.7. Executive summary
Market research	3.1. Research needs 3.2. Market research plan 3.3. Moderating a focus group 3.4. Writing survey questions and explaining survey data
Exhibitions and events	4.1. Booking a stand 4.2. Dealing with visitors 4.3. Networking at a social event 4.4. Writing a follow-up e-mail

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	26	60	86
Prácticas de laboratorio	22	40	62
Actividades introductorias	2	0	2

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente	
	Descrición
Sesión maxistral	Presentación de contidos teóricos, discusión sobre os mesmos e instrucións sobre traballos e exercicios a realizar
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo.
Actividades introductorias	Presentación da materia, do sistema de traballo e da avaliación

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	A atención personalizada desenvolveráse nas sesións prácticas en grupo pequeno e nas titorías correspondentes (Despacho 23 da EUEE)

Avaliación		
	Descrición	Cualificación
Sesión maxistral	1. Probas escritas individuais a realizar en clase (30%) 2. Probas orais a realizar en clase (20%) 3. Outras tarefas a realizar dentro ou fóra da aula, por exemplo, actividades de lectura ou escrita de textos relacionados co comercio (10%)	60
Prácticas de laboratorio	1. Participación activa e relevante nal aula (5%) 2. Outras actividades orais ou escritas en grupo a determinar. Por exemplo, a elaboración dunha actividade de investigación de mercado (35%)	40

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación será continua. A condición para ser avaliado será a asistencia a un 80% das sesións presenciais.

Para aprobar a materia é requisito indispensable obter nas probas escritas e orais unha calificación mínima de 4 (sobre 10). De non ser o caso, a materia estaría suspensa aínda que a media aritmética das dúas probas sexa 5 ou superior.

O alumnado que non supere a avaliación continua na primeira edición de actas (maio) deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final.

Se algún alumno/a non pode asistir ó 80% das sesións presenciais e seguir a avaliación continua **deberá comunicarllo ó profesorado argumentadamente ó comezo do curso**. Este alumnado deberá realizar na primeira edición de actas (maio) unha proba final escrita que suporá o 60% da cualificación final e unha proba oral que suporá o 40%. Para aprobar a materia é requisito indispensable obter nas dúas probas unha calificación mínima de 4 (sobre 10). De non ser o caso, a materia estaría suspensa aínda que a media aritmética das dúas probas sexa 5 ou superior. De non superar a materia na 1ª edición de actas (maio), o alumno terá que presentarse na 2ª edición de actas (xullo) que suporá o 100% da calificación final.

N.B.: En caso de calquera tipo de plaxio a cualificación final será de suspenso.

Bibliografía. Fontes de información

Jones-Macziola, Sarah and Greg White 2003. *Further Ahead*. Cambridge: Cambridge University Press.
Littlejohn, Andrew 2000: *Company to Company*. Cambridge: Cambridge University Press. (3rd edition)
Mascull, Bill 2002: *Business Vocabulary in Use*. Cambridge: Cambridge University Press.

Robinson, Nick 2010: Cambridge English for Marketing: Cambridge: Cambridge University Press.

2) Vídeos

Comfort, Jeremy 1997: *Effective Socializing*. Oxford: Oxford University Press.

3) Gramáticas

Brieger, Nick and Jeremy Comfort 1992: *Language Reference for Business English*. Hempstead: Prentice Hall.

4) Dicionarios

Alcaraz, Enrique, Brian Hughes y Miguel Ángel Campos 1999: *Diccionario de términos de marketing, publicidad y medios de comunicación: inglés-español*. Barcelona: Ariel.

Alcaraz, Enrique y José Castro Calvín 2007: *Diccionario de comercio internacional: importación y exportación*. Barcelona: Ariel, 2007.

Diccionario Oxford Business Spanish-English 2002. Oxford: Oxford University Press.

Interactive terminology for Europe : <http://iate.europa.eu/iatediff/SearchByQueryLoad.do?method=load>

Parra, Eduardo 2000: *Diccionario inglés de publicidad y marketing*. Barcelona: Gestión 2000.

WordReference.com Online Language Dictionarie: <http://www.wordreference.com/>

5) Páxinas web

Definition of market research:

http://www.marketresearchworld.net/index.php?Itemid=38&id=14&option=com_content&task=view

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

Outros comentarios

O alumnado deberá chegar puntualmente para ser recoñecida a súa asistencia.

É imprescindible asistir sempre cos materiais necesarios para o seguimento da clase (libro e outro material disposto pola profesora, de selo caso).

O uso de aparellos de telefonía móbil quedan estrictamente prohibidos na aula. O non cumprimento desta norma suporá automaticamente a expulsión do estudante.
