



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Idioma para a negociación intercultural: Alemán

Materia	Idioma para a negociación intercultural: Alemán			
Código	V06G270V01507			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Alemán Castelán			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es			
Descrición xeral	(*)En este curso de Idioma para la negociación intercultural: Alemán, se profundizará sobre los contenidos y habilidades alcanzadas en la asignatura de Idioma Comercial I: Alemán. Se analizarán las necesidades en la empresa y en su entorno, su funcionamiento en el ámbito de las relaciones internacionales, así como la creación de empresas en el exterior y la financiación de la empresa y su mercado, el comercio exterior, las negociaciones y la compra-venta y la distribución y el transporte, además de los seguros y los pagos internacionales.			

## Competencias

Código	
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
C18	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.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

## Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	C3 C18
Saber localizar, seleccionar e analizar a información, documentación e demais instrumentos de orde económica, xurídico e social que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	C18
Coñecer e comprender a interrelación entre a mercadotecnia estratéxica e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ao mercado, así como a relación entre as organizacións e a súa contorna co fin de deseñar, a partir dos conceptos e ferramentas da mercadotecnia, obxectivos e estratexias que se despregarán no plan integral de mercadotecnia.	C18
Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial da organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.	C18
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	C18 C26
Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	C18

## Contidos

Tema	
1. Der Genitiv	1. Vorlektion: Lerntipps
2. Das Verb: Präteritum, Perfekt und Plusquamperfekt	2. Die Zwecke und die Konkurrenzfähigkeit
3. Modalverben.	3. Die Führung
4. Das Nomen: Deklination	4. Die Finanzierung
5. Präpositionale Strukturen	5. Anfrage und Angebot
6. Unbestimmte Pronomen	6. Werbebrief und Nachfassbrief
7. Wechselpräpositionen	7. Bestellung oder Widerruf und Lieferung
8. Die Pronomen.	8. Zahlung

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	10	0	10
Traballo tutelado	5	0	5
Prácticas de laboratorio	40	0	40
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	0	90	90
Probas de resposta curta	0	5	5

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición teórica de temas gramaticales e léxicos. Actividades complementarias como o coñecemento e bo manexo dos dicionarios monolingües e bilingües e outras ferramentas de aprendizaxe.
Traballo tutelado	Traballos tutelados e individuais sobre os temas expostos na aula nas clases teóricas
Prácticas de laboratorio	Sesións de prácticas gramaticales e léxicas con exercicios orais adecuados aos temas expostos nas sesións teóricas.
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	Nas horas de traballo autónomo do alumnado
Prácticas de laboratorio	Nas horas prácticas da materia e feitas en grupo

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	25	C3 C18 C26
Probas de resposta curta	Proba de carácter escrito sobre cuestións gramaticales e léxicas aprendidas na aula	75	C3 C18 C26

### Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación e a conseguinte cualificación do traballo do alumnado levarase a cabo cun procedemento de avaliación continua de acordo coas porcentaxes descritas máis arriba. O exame final escrito realizarase a última semana de clase. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 4 para optar a superar a materia.

Os alumnos poden renunciar á avaliación continua: para iso presentarán un escrito indicando o seu expreso desexo de renuncia durante o primeiro mes de clase; a avaliación da materia obterana da cualificación alcanzada nun exame único final co total do contido da materia. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 5 para superar a materia.

Convocatoria de XULLO: Exame teórico-práctico escrito dos contidos do curso polo 100% da cualificación. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 5 para superar a materia.

---

**Bibliografía. Fuentes de información**

---

**Bibliografía Básica**

---

Schlüter, Sabine, **Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer A1**, 2015

---

Langenscheidt, **Diccionario Moderno Alemán-Español/Español-Alemán**, 2014

---

**Bibliografía Complementaria**

---

Castell, A., **Gramática de la lengua alemana**, 2011

---

Haensch-López Casero, **Wirtschaftsterminologie Spanisch/Deutsch**, 1995

---

Hering, A. und Matussek, M., **Geschäftskommunikation. Schreiben und Telefonieren**, 1996

---

Stalb, H., **Aufbaukurs Deutsch**, 1993

---

Terencia Silva Rojas, Beatriz Figueroa Revilla, M<sup>a</sup> José Corvo Sánchez, M<sup>a</sup> Jesús Barsanti Vigo y Mari, **Diccionario Cuatrilingüe de Marketing y Publicidad: Inglés, Español, Francés y Alemán.**, 2009

---

---

**Recomendaciones**

---

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

---