



DATOS IDENTIFICATIVOS

Comunicación Profesional Internacional

Materia	Comunicación Profesional Internacional			
Código	V06M101V01206			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	2c
Lingua de 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			
Descrición xeral	Esta materia abordará as catro destrezas comunicativas en inglés para o comercio internacional. Prestarásese especial atención á 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 aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Falar ben en público, desenrolando habilidades comunicativas e de protocolo e facendo fincapé na práctica da linguaxe oral nun contexto comercial	C1 D21 D23
Coñecemento e dominio do idioma internacional dos negocios, os seus rexistros e a variedade de contextos para o seu uso.	C10 D19 D22
Dominio da terminoloxía específica, en particular os "incoterms" e a súa aplicación na redacción de textos comerciais	D13 D20
Aplicación práctica de coñecementos adquiridos: inglés comercial e outros relacionados co comercio internacional	D26

Contidos

Tema

Procura de emprego	1.1. Redacción do currículo vitae: modelos, formatos, termos 1.2. Anuncios e convocatorias de traballo: canles, formatos, termos. 1.3. Cartas de solicitude e resposta 1.4. Entrevistas de traballo
Reunións comerciais	2.1. Estrutura e tipos 2.2. Funcións do presidente e os participantes 2.3. Intervencións e interrupcións 2.4. Conclusións e tarefas
Negociacións comerciais	3.1. Preparación 3.2. Estratexias e técnicas negociadoras 3.3. Resolución de conflitos 3.4. Acordos
Presentacións profesionais	4.1. Preparación 4.2. Estrutura: introducción, desenrolo, conclusión e recomendacións 4.3. Preguntas e apoios visuais

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	9	5.5	14.5
Prácticas de laboratorio	20	60	80
Seminario	6	0	6
Actividades introductorias	1	1	2
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	0	10	10

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Presentación dos contidos teórico-prácticos do temario por parte da profesora e discusión dos mesmos
Prácticas de laboratorio	Sesións en grupo pequeno para realizar actividades que poñan en práctica os contidos do temario e melloren as habilidades comunicativas dos estudantes
Seminario	Monográficos en forma de taller ou conferencia
Actividades introductorias	Presentación xeral da materia o primeiro día de clase, con referencia ó temario, o material, o sistema de avaliación, as fontes bibliográficas e as recomendacións xerais avaliación

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Realización de traballos individuais e probas curtas dentro e fora da clase. Por exemplo, a elaboración dun currículo vitae	50	
Prácticas de laboratorio	Realización de tarefas e actividades individuais, en parellas e grupo dentro e fora da clase. Por exemplo, unha simulación de negociación.	50	

Outros comentarios sobre a Avaliación

ESTUDANTADO DA MODALIDADE PRESENCIAL: A avaliación será continua. A condición para seren avaliado será a asistencia a un 80% das sesións presenciais. A puntualidade é requisito indispensable para considerar a asistencia. As actividades que a profesora solicite dentro ou fóra da aula, con ou sen previo aviso, só se avaliarán se se entregan puntualmente. O alumnado que non supere a avaliación continua na primeira edición das actas deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final.

ESTUDANTADO DA MODALIDADE VIRTUAL: A avaliación será continua. A condición para seren avaliado será a entrega puntual das actividades que se publicarán na plataforma ao comezo do curso. Non se admitirán actividades entregadas con posterioridade á data límite. Se o alumnado non supera a materia por avaliación continua, deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final

Se algún alumno/a da modalidade presencial non pode asistir ó 80% das sesións, **deberá comunicarllo ó profesorado argumentadamente ó comenzo do curso** para que se defina un sistema alternativo de avaliación.

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Inglés Comercial/V06M101V01106

Outros comentarios

O punto de partida recomendado para o correcto seguimento do curso é un nivel B2 do Marco Europeo de Referencia para as Linguas. Calquer estudante que non acade o mínimo o comenzo do curso, debe falar coa profesora para poder superar a materia sen problemas
