



DATOS IDENTIFICATIVOS

Comunicación Profesional Internacional

Materia	Comunicación Profesional Internacional			
Código	V06M101V03206			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS 4.5	Sinale OB	Curso 1	Cuadrimestre 2c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento				
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	García de la Puerta, Marta González Crespan, María Araceli Trusca, Marioara Mirela			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es			
Descrición xeral	Esta é unha materia de inglés para fins específicos no eido do comercio internacional. Hai un especial énfase nos aspectos comunicativos orais e as microdestrezas profesionais.			

Competencias

Código	
A3	Que os estudantes sexan capaces de integrar coñecementos e se enfrontar á complexidade de formular xuízos a partir dunha información que, sendo incompleta ou limitada, inclúa reflexións sobre as responsabilidades sociais e éticas vinculadas á aplicación dos seus coñecementos e xuízos.
B3	Dominio de linguas estranxeiras aplicadas ao comercio.
C13	Dominio da terminoloxía específica (Incoterms).
C18	Coñecemento dos rexistros específicos do inglés para negocios.
C19	Dominio da redacción comercial en inglés, utilización correcta dos termos técnicos.
C20	Dominio oral da linguaxe comercial en inglés.
C21	Coñecemento do inglés en contextos específicos: feiras, mercados, reunións, negociacións.
D1	Capacidade para comprender o significado e aplicación da perspectiva de xénero nos distintos ámbitos de coñecemento e na práctica profesional co obxectivo de alcanzar unha sociedade máis xusta e igualitaria.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Falar ben en público, dominando a linguaxe oral e as estratexias comunicativas e de protocolo.	A3 B3 C20 C21 D1
Coñecemento e dominio do idioma internacional dos negocios, dos diferentes rexistros e a súa aplicación en contextos específicos.	A3 B3 C18 C19 C21 D1

Coñecemento das técnicas de venda, estratexias, produtos, marcas e comunicación nos mercados internacionais así como a aplicación práctica nas funcións comunicativas en lingua inglesa	A3 B3 C13 C20 C21 D1
---	-------------------------------------

Dominio da terminoloxía específica e a correcta aplicación e uso na redacción de textos escritos en inglés.	A3 B3 C13 C18 C19 D1
---	-------------------------------------

Contidos

Tema

1. Job search	1.1. CV 1.2. Cover and application letters 1.3. Job advertisements 1.4. Job interviews
2. Meetings	2.1. Participating in meetings 2.2. Formal meetings 2.3. Informal meetings 2.4. Networking
3. Negotiations	3.1. Preparing to negotiate 3.2. Bargaining 3.3. Dealing with conflict 3.4. International negotiations
4. Professional presentations	4.1. Prepare 4.2. Practice 4.3. Perform

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	2	0	2
Lección maxistral	6	18	24
Prácticas con apoio das TIC	20	42.5	62.5
Práctica de laboratorio	2	4	6
Simulación ou Role Playing	2	4	6
Traballo	2	4	6
Presentación	2	4	6

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introdutorias	Presentación da materia, do sistema de traballo, os materiais, a bibliografía e a avaliación.
Lección maxistral	Presentación de contidos teórico-prácticos, discusión e instrucións sobre traballos e tarefas a levar a cabo.
Prácticas con apoio das TIC	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	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. Por exemplo, un texto sobre marca personal	60	A3 B3 C18 C20 C21 D1
Prácticas con apoio das TIC	Realización de tarefas e actividades individuais, en parellas e grupo. Por exemplo, unha exposición oral.	40	A3 B3 C13 C19 D1

Outros comentarios sobre a Avaliación

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 comenzo do curso. Non se admitirán actividades entregadas con posterioridade á data límite (cun periodo de gracia de 24 horas no que as actividades se avaliarán como SUSPENSO/APROBADO). Se o alumnado non supera a materia por avaliación continua, deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final

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

ATENCIÓN PERSONALIZADA: Poderá realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto, foro de Moovi, ...) con cita previa (na medida do posible, se responderá nun prazo máximo de 3 días hábiles).

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Downes, Colm, **Cambridge English for Job-Hunting**, 9th, Cambridge University Press, 2014

Mascull, Bil, **English Vocabulary in Use. Advanced**, 1st, Cambridge University Press, 2004

Robinson, Nick, **Cambridge English for Marketing**, 1st, Cambridge University Press, 2010

Hughes, John and Andrew Mallett,, **Successful Meetings. Video Course**, 1st, Oxford University Press, 2012

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Inglés Comercial/V06M101V03106

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. Quen non acade o mínimo o comenzo do curso, debe falar coa profesora para poder superar a materia sen problemas.

A bibliografía completa se incorporará en cada un dos temas.
