

Modalidad: curso e-Learning Duración: 90 horas

Categorías: Comercio y marketing

## OBJETIVOS

Interpretar la información, líneas y argumentos de un discurso oral en lengua extranjera, distinta del inglés, formal e informal, presencial y retransmitido, de una operación comercial internacional definida. Interpretar los datos e información específica de distintos documentos, informes comerciales y fuentes de información de comercio internacional escritos en lengua extranjera, distinta del inglés, extrayendo la información relevante para una exportación y/o importación de bienes/servicios. Producir mensajes orales complejos en una lengua distinta del inglés con fluidez, detalle y claridad, en situaciones-tipo del comercio internacional. Interactuar oralmente, en una lengua distinta del inglés, con fluidez y espontaneidad, con uno y al menos dos interlocutores, manifestando opiniones diversas, en distintas situaciones, formales e informales, propias de comercio internacional: visitas a ferias, gestiones y negociación de operaciones con clientes/ proveedores.

## CONTENIDOS

UD1. Gestión de operaciones de comercio internacional en Lengua Extranjera, distinta del inglés. 1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional. 1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional. 1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega. UD2. Presentaciones comerciales en Lengua Extranjera, distinta del inglés. 2.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en lengua extranjera distinta del inglés. 2.2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación. 2.3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés. UD3. Negociación de operaciones de comercio internacional en Lengua Extranjera, distinta del inglés. 3.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional. 3.2. Interacción entre las partes de una negociación comercial. 3.3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación. 3.4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional. 3.5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos. UD4. Contexto socioprofesional de las Operaciones Comercio Internacional. 4.1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales. 4.2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales. 4.3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores. 4.4. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional. 4.5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.

