|  |
| --- |
| Logo Solucion |

|  |
| --- |
|  Curso On Line |

|  |
| --- |
| **Inglés oral y escrito en el comercio internacional (UF1764)** |

|  |
| --- |
| **Temario:** |
| **1. Gestión de operaciones de comercio internacional en inglés**1.1 Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional:1.1.1Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros.1.1.2Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores.1.2 Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional: 1.2.1Condiciones de contratación y financiación.1.2.2Tarifas y precios.1.2.3Modos de pago.1.2.4Prórrogas.1.2.5Descuentos.1.3 Léxico y fonética de las condiciones de entrega:1.3.1Incoterms.1.3.2Plazos de entrega.1.3.3Condiciones de transporte.1.3.4Incumplimientos, anomalías y siniestros**2. Presentaciones comerciales en inglés**2.1 Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés.2.1.1Fórmulas de marcadores conversacionales: saludo, presentación, despedida, ayuda, interacción.2.1.2Argumentación comercial y características de los productos.2.1.3Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones comerciales.2.2 Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación:2.2.1Elaboración de guiones para la presentación de empresas, productos y/o servicios en ferias, visitas y cartas.2.3 Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés.2.3.1Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.2.3.2Entonación y puntuación discursiva básica.**3. Negociación de operaciones de comercio internacional en 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 3.2.1Presentación inicial de posiciones.3.2.2Argumentos.3.2.3Preferencias.3.2.4Comparaciones.3.2.5Estrategias de negociación.3.2.6Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.3.3 Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación. 3.3.1Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo.3.3.2Contradecir en parte.3.3.3Clarificar las opiniones y reformular.3.3.4Expresar contraste y clasificar.3.4 Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.3.5 Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.3.5.1Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.3.5.2Entonación y puntuación discursiva básica.**4. 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.4.2.1Registro formal, neutral e informal.4.2.2Relaciones profesionales en distinto grado de formalidad.4.2.3Relaciones con la autoridad y la administración.4.3 Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.4.3.1Convenciones sociales: Tabúes relativos al comportamiento.4.3.2Fórmulas de cortesía y tratamiento de uso frecuente.4.3.3Convenciones en la conversación y visitas comerciales: puntualidad, ofrecimientos de comida, tiempo de estancia, expresión de expectativas como anfitrión.4.3.4Comportamiento ritual: celebraciones y actos conmemorativos.4.4 Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional.4.5 Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.4.5.1El saludo.4.5.2La posición del cuerpo y las extremidades.4.5.3La mirada.4.5.4Las diferencias de género.4.5.5Proximidad física y esfera personal. |