|  |
| --- |
| 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. |