

Guía Docente

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Master Universitario en Dirección Estratégica de Comercio Internacional		
Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas		
Facultad/Escuela:	Escuela de Postgrado y Formación Permanente		
Asignatura:	Inglés de los Negocios en el Comercio Internacional		
Tipo:	Obligatoria	Créditos ECTS:	4
Curso:	1	Código:	8134
Periodo docente:	Segundo semestre		
Materia:	Inglés de los Negocios		
Módulo:	Módulo Fundamental		
Tipo de enseñanza:	Presencial		
Idioma:	Castellano		
Total de horas de dedicación del alumno:	100		

Equipo Docente	Correo Electrónico
Laura Barba López	l.barba@ufv.es
María Doali Rodríguez Luis	md.rodriguez@ufv.es

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura de Inglés de los Negocios en el Comercio Internacional trata la terminología del mundo del comercio internacional y consolidar el vocabulario jurídico y contractual. Se enseñará un vocabulario específico de economía, finanzas, marketing e inglés jurídico.

OBJETIVO

Los objetivos de la asignatura son:

- . Potenciar el uso de la terminología del mundo del comercio internacional y consolidar el vocabulario jurídico y contractual. Enfoque intensivo en el desarrollo de la comprensión y fluidez en comunicación y escrito.
- . Aprender y aplicar un inglés específico para el entorno empresarial. Comprender y utilizar vocabulario específico de economía, finanzas, marketing e inglés jurídico.
- . Distinguir entre el lenguaje formal y el lenguaje informal en el inglés escrito, escribir cartas comerciales y comprender documentos típicos del comercio internacional.
- . Desarrollo de las habilidades y técnicas para presentaciones, meetings, etc.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Conocimientos básicos de la lengua inglesa

CONTENIDOS

Esta asignatura pretende familiarizar al alumno con la terminología de las operaciones de comercio exterior que suele expresarse en inglés: vocabulario específico de economía, finanzas, marketing e inglés jurídico. Inglés para el entorno empresarial. Lenguaje formal y el lenguaje informal en el inglés escrito. Cartas comerciales. Documentos típicos del comercio internacional.

- International Trade and the European Union
- International Banking and Finance
- International Marketing
- Contracts and Legal English
- Business Communication / Presentations

ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDADES PRESENCIALES / MATERIALES VIRTUALES

El desarrollo de la asignatura se realizará teniendo en cuenta metodologías de docencia activa, basadas principalmente en el flipped learning o clase invertida, que favorezcan el mejor uso del tiempo de clase para que los estudiantes participen de manera activa en el desarrollo de diferentes actividades que supongan, en definitiva, una mayor participación del alumno en su aprendizaje.

En el campus virtual el alumno dispondrá de los materiales que contribuyan a la preparación de la asignatura. Durante el tiempo de clase, el profesor será el que dinamice las distintas sesiones que permitirá el desarrollo de los diversos temas que componen la asignatura, intercalando explicaciones teóricas con el planteamiento de ejercicios o casos prácticos, que se resolverán por parte de los alumnos.

TUTORÍAS

Atención personalizada e individualizada con la finalidad de poder aclarar, revisar los conceptos y trabajos realizados durante las clases presenciales y aquellos otros trabajos a desarrollar por los alumnos como actividades no presenciales.

Las tutorías servirán como elemento de apoyo y orientación al alumno en su proceso de aprendizaje.

ACTIVIDADES NO PRESENCIALES

En función de las indicaciones del profesor podrán ser las siguientes:

Previamente a las actividades presenciales el alumno tendrá que realizar un estudio teórico de los materiales disponibles.

Tras la clase, el alumno deberá revisar los temas desarrollados en clase y/o realizar un estudio práctico mediante

la resolución y preparación de los ejercicios y casos propuestos para su discusión y/o exposición en la siguiente clase.

NOTA IMPORTANTE:

Las actividades formativas, así como la distribución de los tiempos de trabajo, pueden verse modificadas y adaptadas en función de los distintos escenarios establecidos siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
33 horas	67 horas

COMPETENCIAS

Competencias básicas

Poseer las habilidades de aprendizaje que permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.

Aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudios.

Integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

Saber comunicar conclusiones -y los conocimientos y razones últimas que las sustentan- a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

Competencias generales

Mostrar una capacidad de gestión estratégica del comercio internacional que, aglutinando los conocimientos adquiridos y considerando el escenario empresarial concreto, establezca los planes de acción necesarios para la consecución de los objetivos de negocio en las operaciones internacionales.

Competencias específicas

Habilidad para aplicar un inglés específico para el entorno empresarial utilizando el vocabulario más adecuado de las áreas de economía, finanzas, marketing y legal.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

International Trade and the European Union: Adquiere conceptos claves sobre asuntos e instituciones del comercio global, acuerdos comerciales internacionales, etc. a través de la comprensión de las instituciones,

organismos y funcionamiento del Unión Europea en intercambios comerciales, financieras, culturales, etc.

Banking and Finance: Adquiere los conceptos y vocabulario para comprender, expresar y compartir los conceptos y mecanismos de la banca internacional, financiación comercial, etc.

Marketing: Maneja estrategias y conceptos de marketing y branding a nivel global para entender y explicar el role, impacto, posibilidades y retos interculturales de las nuevas tecnologías y medios de comunicación en la mercadotecnia global.

Contracts – Legal English: Utiliza con eficacia y claridad el vocabulario y los términos específicos de documentos legales, contratos comerciales, de transporte y comercio, etc. específicos del entorno del comercio internacional.

Business Communication – Presentations: Desarrolla con fluidez y la confianza necesaria para dar presentaciones en inglés y en un entorno multicultural y/o internacional mediante habilidades y estrategias para la eficaz comunicación pública.

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

CONVOCATORIA ORDINARIA

40% Exámenes presenciales parciales de cada uno de los módulos de contenidos. Este porcentaje se calculará haciendo la media simple todos los exámenes de cada parte.

50% Examen presencial final de contenidos globales. Esta nota se dividirá en dos partes:

50% presentación oral individual propuesta por el docente

50% examen escrito de contenidos globales.

10% Evaluación continua (asistencia y participación activa en las clases, actitud manifestada, participación en el Aula Virtual, asistencia a tutorías, etc.).

La nota de los exámenes para hacer media con el resto de actividades y poder superar la asignatura debe ser de 5 o superior.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

La evaluación extraordinaria será igual que la evaluación ordinaria. Se mantienen las partes aprobadas y hay que recuperar solo las suspensas. Los alumnos deben ser responsables de estar pendientes de lo que es necesario para superar la asignatura en esta convocatoria. Si la parte suspensa fuera el apartado de evaluación continua, deberá desarrollar un trabajo que le será asignado por el profesor responsable de la asignatura.

IMPORTANTE:

En caso de que las recomendaciones sanitarias nos obliguen a volver a un escenario de docencia en remoto los pesos del sistema de evaluación no se verán afectados. El examen presencial se sustituirá por un examen en remoto con herramientas que garanticen la autenticidad de la prueba.

BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

Básica

Adrian Wallwork, English for International Events
Springer, 2010
3319263285

Anders Grath, Handbook of International Trade & Finance
Kogan Page, 2016
9780749475987

Elhanan Helpman, Understanding Global Trade

Belknap Press, 2011
9780674060784

John McLaren, International Trade
Wiley, 2012
0470408790

Richard Schaffer, International Business Law
Cengage Learning, 2014
1285427041