



Consultoría de Recursos Humanos especializada en el sector del Comercio.

# LENGUA EXTRANJERA ORAL Y ESCRITA, DISTINTA DEL INGLÉS, EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Código: 1915026

## 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:

1. 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:



Consultoría de Recursos Humanos especializada en el sector del Comercio.

- 1.1.1 Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros.
- 1.1.2 Vocabulario 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:

- 1.2.1 Condiciones de contratación y financiación.
- 1.2.2 Tarifas y precios.
- 1.2.3 Modos de pago.
- 1.2.4 Prórrogas.
- 1.2.5 Descuentos.

1.3 Léxico y fonética de las condiciones de entrega:

- 1.3.1 Incoterms.
- 1.3.2 Plazos de entrega.
- 1.3.3 Condiciones de transporte.
- 1.3.4 Incumplimientos, anomalías y siniestros

2. 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.

- 2.1.1 Fórmulas de marcadores conversacionales: saludo, presentación, despedida, ayuda, interacción.
- 2.1.2 Argumentación comercial y características de los productos.
- 2.1.3 Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones comerciales.

2.2 Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación:

2.2.1 Elaboración 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.

- 2.3.1 Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.
- 2.3.2 Entonación y puntuación discursiva básica.





Consultoría de Recursos Humanos especializada en el sector del Comercio.

3. 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

3.2.1 Presentación inicial de posiciones.

3.2.2 Argumentos.

3.2.3 Preferencias.

3.2.4 Comparaciones.

3.2.5 Estrategias de negociación.

3.2.6 Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.

3.3 Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación.

3.3.1 Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo.

3.3.2 Contradecir en parte.

3.3.3 Clarificar las opiniones y reformular.

3.3.4 Expresar 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.

3.5.1 Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.

3.5.2 Entonación 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.

4.2.1 Registro formal, neutral e informal.

4.2.2 Relaciones profesionales en distinto grado de formalidad.

4.2.3 Relaciones con la autoridad y la administración.



Consultoría de Recursos Humanos especializada en el sector del Comercio.

4.3 Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.

4.3.1 Convenciones sociales: Tabúes relativos al comportamiento.

4.3.2 Fórmulas de cortesía y tratamiento de uso frecuente.

4.3.3 Convenciones en la conversación y visitas comerciales: puntualidad, ofrecimientos de comida, tiempo de estancia, expresión de expectativas como anfitrión.

4.3.4 Comportamiento 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.

4.5.1 El saludo.

4.5.2 La posición del cuerpo y las extremidades.

4.5.3 La mirada.

4.5.4 Las diferencias de género.

4.5.5 Proximidad física y esfera personal.

## **METODOLOGÍA Y DURACIÓN:**

Formación en modalidad Teleformación de 90 horas de duración.

Los cursos online no disponen de material didáctico físico. El acceso al contenido y a los recursos complementarios que incorporan se realizará a través del aula virtual, accediendo con las claves de acceso que se le proporcionan a cada alumno. Así mismo, las tutorías por parte del docente se realizan a través de la misma.

Durante esta fase, el docente/tutor dinamizará la formación, resolviendo todas las dudas que puedan surgir respecto a la materia, promoviendo la participación de los alumnos y velando por el aprovechamiento de los contenidos didácticos, con unas tutorías cercanas y personalizadas.

Es obligatorio realizar el curso a través del campus virtual. Para que el curso sea válido, el alumno/a deberá acceder dentro del período establecido de



Consultoría de Recursos Humanos especializada en el sector del Comercio.

forma progresiva (fechas de inicio y finalización) al 75% del temario a través de la plataforma y realizar todas la/s prueba/s de evaluación propuestas. El tiempo de conexión de los participantes debe estar en consonancia con el aprendizaje y las horas de duración del curso, por lo que como mínimo será del 30% del total de horas del curso. Se entregará diploma acreditativo una vez se superados los requisitos del curso.

