

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Denominación de la asignatura	Lengua Extranjera III (Alemán III)		
Materia	Comunicación		
Módulo	Marketing y Comunicación		
Titulación	Grado en Comercio		
Plan	418	Código	41023
Periodo de impartición	1º SEMESTRE	Tipo/Carácter	OPTATIVA
Nivel/Ciclo	GRADO	Curso	TERCERO
Créditos ECTS	6		
Lengua en que se imparte	Alemán (Español)		
Profesor/es responsable/s	Catalina C. Soto de Prado y Otero		
Datos de contacto (e-mail, teléfono...)	catalina@fyl.uva.es Tlf.: 983 423000 Ext.: 4183 y 4107		
Horario de tutorías	Miércoles: 13:00-14:30 h Jueves: 10:00-11:00 h y 13-14:30h Viernes: 11-13h		
Departamento	Filología francesa y alemana		
Área de conocimiento	Alemán		

SITUACIÓN / SENTIDO DE LA ASIGNATURA

Contextualización	<p>La asignatura "Lengua Extranjera III" forma parte del Módulo Marketing y Comunicación de los estudios de Grado en Comercio.</p> <p>Esta asignatura se impartirá en el primer semestre del tercer curso del plan de estudios, pues en ella se incluye la adquisición de competencias básicas para una correcta comunicación en lengua alemana en el nivel indicado.</p>
Relación con otras materias	<p>Esta asignatura es la continuación de la denominada "Alemán Comercial II" que se imparte en el 2º curso y permitirá al alumno alcanzar un nivel comunicativo para poder continuar su formación en Alemán como lengua extranjera</p>
Prerrequisitos	<p>Adquirido al menos nivel A1 completo del MCERL en lengua alemana</p>

CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO DE COMPETENCIAS

Generales

Competencias generales

G1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.

G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.

G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

G4. Poder transmitir en español y en otra lengua (alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.

G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.

G6. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar el área comercial de una empresa en el actual contexto económico.

Competencias transversales

T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.

T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.

T3. Aprender a comprender y respetar la diversidad social y la multiculturalidad como un componente enriquecedor personal y colectivo, con el fin de desarrollar la convivencia entre las personas sin incurrir en distinciones de sexo, edad, religión, etnia, condición social o política.

	<p>T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.</p> <p>T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.</p> <p>T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.</p> <p>T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de auto evaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.</p>
Específicas	E19. Dominar una lengua extranjera (alemán) orientada a la actividad comercial.

OBJETIVOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

1. Aprender y manejar la terminología específica del comercio.
2. Aprender a manejar las destrezas básicas y específicas con textos comerciales escritos y orales.
3. Manejo de recursos lingüísticos, gramaticales y léxicos adecuados en contextos comercial.
4. Competencia comunicativa en situaciones de interacción de nivel inicial: negociaciones, entrevistas de empleo, etc.
5. Comprensión de textos del ámbito del comercio de distintos niveles del Marco Común Europeo de Referencia para las lenguas, en este caso A2 /B1.

TABLA DE DEDICACIÓN DEL ALUMNO A LA ASIGNATURA

HORAS PRESENCIALES			
Clases teóricas	Clases prácticas	Actividades académicamente dirigidas	Evaluación
15	12	16	2
HORAS NO PRESENCIALES			
Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	Realización de trabajos, informes, memorias ...	Preparación orientada a la evaluación
30	30	40	5

BLOQUES TEMÁTICOS

BLOQUE ÚNICO	
Contextualización y justificación	<p>La asignatura se compone de un único bloque temático: Actos de habla y lengua. Si bien, dicho bloque se articulará en torno a cuatro grandes apartados.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Contenido lingüístico. 2. Sociolingüístico. 3. Pragmático. 4. Intercultural. <p>A través de las unidades de este bloque, el alumno alcanzará la competencia suficiente en las destrezas comunicativas básicas – comprensión y expresión oral y escrita- e interacción comunicativa</p>
Objetivos de aprendizaje	<p>El alumno deberá ser capaz de adquirir un dominio de los objetivos específicos de la asignatura, conforme al nivel A2 / B1 del MCERL.</p>
Contenidos	<p>Los contenidos se desarrollarán en torno a temas de ámbito personal público, profesional y educativo del estudiante. Se estructurarán según las siguientes unidades, en las que se trabajan conjuntamente las funciones comunicativas de la lengua, los apartados gramaticales, léxico-semánticos, fonéticos y fonológicos, así como aspectos de la cultura alemana. Para ello terminaremos las últimas unidades del manual <i>Exportwege</i> 1 y empezaremos acto seguido con el volumen 2.</p> <p>Unidad 1: Contactos en los negocios. Preguntas indirectas, partículas, pronombres personales en dativo y acusativo.</p> <p>Unidad 2: Compra de mobiliario y organización empresarial. Preposiciones.</p> <p>Unidad 3: Publicidad. Declinación de los adjetivos.</p> <p>Unidad 4: Viajes de negocio. Los tiempos del pasado. Oraciones con <i>dass, weil</i> y <i>denn</i>, Konjunktiv.</p>

	<p>Unidad 5: Contratos de compraventa. El <i>Konjunktiv</i> y oraciones relativas.</p> <p>- Más detalles sobre el contenido se encuentra en:</p> <p>http://www.schubert-verlag.de/exportwege1_blick.php?PHPSESSID=83857524545b5037a6c1762f2ecf0bc9</p> <p>http://www.schubert-verlag.de/exportwege2_blick.php?PHPSESSID=83857524545b5037a6c1762f2ecf0bc9</p>
Métodos docentes	<p>Lección magistral participativa: para la presentación en el aula de los conceptos básicos relacionados con la adquisición del alemán como lengua extranjera</p> <p>Aprendizaje cooperativo aplicado a los estudios y trabajos en grupo</p> <p>Aprendizaje basado en problemas y aprendizaje por tareas: vinculado a las actividades desarrolladas en clases prácticas, seminarios y laboratorio</p>
Plan de trabajo	<p>Dado el carácter teórico práctico de la asignatura, los métodos docentes arriba indicados se alternarán en las distintas sesiones. Utilizaremos puntualmente el método de la lección magistral participativa para la presentación de los contenidos teóricos y se alternarán los momentos de estudio y de reflexión lingüística con los de comprensión y expresión oral y escrita, mediante actividades que permitan la integración de destrezas.</p> <p>Se dará especial importancia a la corrección de errores, mediante la verbalización de las estrategias utilizadas.</p>
Evaluación	<p>Se llevarán a cabo básicamente tres tipos de evaluación:</p> <p>Diagnóstica o inicial: determinará el punto de partida de los aprendizajes.</p> <p>Formativa o continua: mediante el conjunto de pruebas orales y escritas realizadas durante el periodo lectivo, así como los trabajos tutelados o proyectos individuales o en grupo.</p> <p>Sumativa o final: que se derivará de la calificación global obtenida por el alumno en la evaluación continua, así como la calificación proporcionada por la prueba final oral y escrita.</p> <p>Se valorará positivamente la adquisición de conocimientos sobre los contenidos trabajados, así como la competencia lingüística y comunicativa del alumno en lengua alemana. Asimismo, se intentará que los criterios de evaluación conjuguen el rendimiento del alumno en las actividades presenciales y en las no presenciales. Dichos criterios serán los siguientes:</p> <p>CONCEPTUALES (SABER): Conocimiento teórico del programa.</p> <p>PROCEDIMENTALES (SABER HACER): Comprensión práctica de los diferentes temas, aplicada a los diversos ejercicios y redacciones.</p> <p>ACTITUDINALES (SABER SER / ESTAR): Interés en la materia, así como seguimiento de la misma, demostrados en la asistencia y participación en clase, así como a las tutorías.</p> <p>GENERALES / TRANSVERSALES: Nivel de alemán oral y escrito.</p>

Bibliografía básica	<ul style="list-style-type: none"> - Exportwege neu 1 y 2. Wirtschaftsdeutsch. Kursbuch und Arbeitsbuch. Schubert Verlag. - Corcoll, Brigitte y Roberto (2006). Programm. Gramática. - Castell, A. (2008). Gramática de la lengua alemana. Ed. Hueber. - Langenscheidt. <i>Diccionario Moderno Alemán.</i>
Bibliografía complementaria	Se facilitará a lo largo del semestre.
Recursos necesarios	Laboratorio de idioma o Sala de idiomas Ordenador con conexión a Internet Manual , que será determinado por el profesor de la asignatura y determinado en el programa
Carga de trabajo en créditos ECTS	6 ECTS (150 horas; 94 no presenciales y 56 presenciales)

CRONOGRAMA

BLOQUE TEMÁTICO	CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
Presentación, prueba diagnóstica y repaso	0.8	1. ^a y 2. ^a semana
Unidad 1	0,8	3. ^a y 4. ^a semanas
Unidad 2	0,8	5. ^a y 6. ^a semanas
Unidad 3	0,8	7. ^a y 8. ^a semanas
Unidad 4	0,8	9. ^a y 10. ^a semanas
Unidad 5	1.2	11. ^a , 12. ^a y 13. ^a semanas
Revisiones y presentaciones orales	0,8	14. ^a y 15. ^a semanas

EVALUACIÓN – TABLA RESUMEN

INSTRUMENTO / PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Test diagnóstico	No	De carácter exclusivamente orientativo para el alumno y el profesor
Examen final	60%	
Actividades en el aula	40%	Exige la entrega de una serie de ejercicios que se concretarán a lo largo del cuatrimestre y la participación activa y productiva en el aula (10%).

CONSIDERACIONES FINALES

