

**Proyecto/Guía docente de Inglés Comercial**

<b>Asignatura</b>	INGLÉS COMERCIAL		
<b>Materia</b>	LENGUA EXTRANJERA		
<b>Módulo</b>	MARKETING Y COMUNICACIÓN INTERNACIONAL		
<b>Titulación</b>	MÁSTER DE COMERCIO EXTERIOR		
<b>Plan</b>	2010	<b>Código</b>	52269
<b>Periodo de impartición</b>	1º SEMESTRE	<b>Tipo/Carácter</b>	OPTATIVA
<b>Nivel/Ciclo</b>		<b>Curso</b>	PRIMERO
<b>Créditos ECTS</b>	6		
<b>Lengua en que se imparte</b>	INGLÉS		
<b>Profesor/es responsable/s</b>	MARÍA SOL VELASCO SACRISTÁN		
<b>Datos de contacto (E-mail, teléfono...)</b>	<a href="mailto:marisol@emp.uva.es">marisol@emp.uva.es</a>		
<b>Tutorías</b>	Horario de tutorías según figura en la página web de la UVa.		
<b>Departamento</b>	FILOLOGÍA INGLESA		



## 1. Situación / Sentido de la Asignatura

### 1.1 Contextualización

La asignatura de 'Inglés Comercial' es una asignatura instrumental para el estudiante del Máster en Comercio Internacional que ayuda a recibir y producir textos de comercio exterior en lengua inglesa, así como conocer y manejar la terminología específica del inglés empleado en comercio exterior, manejar destrezas específicas del inglés empleado en comercio exterior: 'international commercial written communication' and/or 'international commercial oral communication' a un nivel C1 del MCERL'.

### 1.2 Relación con otras materias

La asignatura complementa las asignaturas de Lengua Extranjera I, II y III: Inglés I, II y III en el Grado de Comercio.

### 1.3 Prerrequisitos

Nivel B2 según los niveles de referencia del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCERL).

## 2. Competencias

### 2.1 Generales

Competencias generales

G1. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente al comercio y a los negocios internacionales y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos en el Departamento internacional de una empresa (exportación, importación, inversiones, etc.), en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.

G2. Saber comprender lo que implican los procesos de globalización mundial del comercio y la economía para una empresa que pretenda competir en los mercados internacionales.

G3. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar una empresa en mercados internacionales.

G4. Ser capaz de comunicar en español y en inglés los resultados de los análisis, las 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. Adquirir las habilidades de aprendizaje necesarias que le permita continuar formándose en Comercio Exterior de forma autónoma.

G6. Adquirir la capacitación intercultural en sus distintos niveles (lingüísticos, económicos, sociales), tal que se puedan asimilar las oportunidades y dificultades que presentan los mercados, diferencias culturales y marcos legales.



## 2.2 Específicas

E6 Alcanzar un nivel alto de destreza en la comunicación oral y escrita en inglés.

Esta competencia se despliega en lo siguientes componentes:

- Manejo del inglés empleado en Comercio Exterior (nivel C1 del MCERL)
- Comprender y usar la gramática del inglés empleado en Comercio Exterior (nivel C1 del MCERL).
- Desarrollar un vocabulario de inglés que permita trabajar en Comercio Exterior (nivel C1 del MCERL).
- Comprender, leer, escribir y/o hablar en inglés, tal y como se emplea en Comercio Exterior (nivel C1 del MCERL).
- Manejar destrezas específicas del inglés empleado en Comercio Exterior: 'international commercial written communication' and/or 'international commercial oral communication' (nivel C1 del MCERL).

## 3. Objetivos

1. Aprender a manejar las destrezas de 'reading', 'listening', 'writing' y/o 'speaking' con textos escritos y orales de comercio exterior (nivel avanzado) (C1): realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (3 créditos ECTS).
2. Aprender y manejar la terminología específica del comercio exterior en lengua inglesa (nivel avanzado) (C1). Clases magistrales, realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (0,5 créditos ECTS).
3. Practicar la gramática en un contexto de comercio exterior (nivel avanzado) (C1): Clases magistrales, realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (0,5 créditos ECTS).
4. Aprender a manejar destrezas específicas del inglés empleado en comercio exterior: "international commercial written communication" and/or "international commercial oral communication" (nivel avanzado) (C1): Clases magistrales, realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas, aprendizaje cooperativo y tutorías (2 créditos ECTS).



#### 4. Contenidos y/o bloques temáticos

##### Bloque 1: “Nombre del Bloque”

Carga de trabajo en créditos ECTS: 60

##### a. Contextualización y justificación

A través de las unidades de los bloques temáticos abajo expuestos, el alumno alcanzará las competencias suficientes en los grandes apartados de los mismos.

##### b. Objetivos de aprendizaje

El alumno deberá ser capaz de adquirir un dominio de los objetivos especificados en la asignatura, conforme al nivel C1 del MCERL.

##### c. Contenidos

Bloques temáticos:

- Textos escritos y orales de comercio exterior en lengua inglesa a nivel avanzado.
- Terminología específica del comercio exterior en lengua inglesa a nivel avanzado.
- Gramática inglesa en el contexto de comercio exterior a nivel avanzado.
- Destrezas específicas del inglés empleado en comercio exterior a nivel avanzado.

Se desarrollarán según las siguientes unidades de contenido:

- 1- 'Being international'. Nivel C1 del MCERL.
- 2- 'Training'. Nivel C1 del MCERL.
- 3- 'Partnerships'. Nivel C1 del MCERL.
- 4- 'Energy'. Nivel C1 del MCERL.
- 5- 'Employment trends'. Nivel C1 del MCERL.

##### d. Métodos docentes

- Lecciones magistrales
- Clases prácticas
- Seminarios, talleres, laboratorios
- Tutorías (individuales y grupales)
- Aprendizaje cooperativo y colaborativo (en pares y en grupos)
- Aprendizaje basado en problemas
- Estudio y trabajo autónomo, en pares y en grupos



### e. Plan de trabajo

---

Dado el carácter teórico – práctico de la asignatura, los métodos docentes arriba indicados se alternarán en las distintas sesiones.

Utilizaremos el método de la lección magistral participativa para sesiones expositivas, explicativas y/o demostrativas de contenidos y se alternarán los momentos de estudio y de reflexión lingüística y profesional con los de comprensión y expresión escrita y/o oral en contexto comercial, mediante prácticas en el aula (estudios de casos, problemas, laboratorios de campo, búsqueda de datos, en red, Internet, etc.) que permitan la integración de destrezas específicas.

Se dará especial importancia a la corrección de errores, mediante la verbalización de las estrategias utilizadas.

### f. Evaluación

---

La evaluación será:

- Formativa o continua: mediante el conjunto de pruebas escritas y/u orales realizadas durante el periodo lectivo
- Sumativa o final: mediante la calificación obtenida en el examen final.

Se valorará positivamente la adquisición de conocimientos sobre los contenidos trabajados, así como la competencia lingüística y comunicativa del alumno en lengua inglesa (fluidez, precisión y claridad) en un contexto comercial a nivel avanzado.

### g Material docente

---

#### g.1 Bibliografía básica

---

- Dubicka, I. & O’Keeffe (2009) (2<sup>nd</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Course Book. Harlow: Financial Times Publishing; Pearson Education Limited.
- Dubicka, I. & O’Keeffe (2009) (2<sup>nd</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Course Book. CD-ROM 1.
- Dubicka, I. & O’Keeffe (2009) (2<sup>nd</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Teacher’s Resource Book. Financial Times Publishing; Harlow: Pearson Education Limited.
- Dubicka, I. & O’Keeffe (2009) (2<sup>nd</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Teacher and Test Master. CD-ROMs.
- Rogers, J. (2006) (1<sup>st</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Practice File. Harlow: Financial Times Publishing; Pearson Education Limited.
- Rogers, J. (2006) (1<sup>st</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Practice File. CD-ROM.

#### g.2 Bibliografía complementaria

---

- Dubicka, I. & O’Keeffe (2011) (3<sup>rd</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Course Book. Harlow: Financial Times Publishing; Pearson Education Limited.
- Dubicka, I. & O’Keeffe (2011) (3<sup>rd</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Course Book. DVD-ROM.
- Dubicka, I. & O’Keeffe (2011) (3<sup>rd</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Teacher’s Resource Book. Harlow: Financial Times Publishing; Pearson Education Limited.
- Dubicka, I. & O’Keeffe (2011) (3<sup>rd</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Teacher’s Resource Book and Test Master. CD-ROMs.
- Langford, L. (2011) (3<sup>rd</sup> edition). *Market Leader. Advanced*. Business English Test File. Harlow: Financial Times Publishing; Pearson Education Limited.





**g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)**

En la medida de lo posible, la asignatura contará para su seguimiento con los recursos telemáticos de apoyo no presenciales a la docencia (páginas webs interactivas en ocasiones con solucionarlo disponible, corrección automática de actividades online vía MOODLE, vídeos de YouTube, BBC, National Geographic, TED-talks, etc. relativos a la asignatura, reproducción de audio de páginas webs en ocasiones con solucionarlo disponible, uso de revistas digitales interactivas, blogs, etc.) donde el alumno encontrará los materiales digitales que la profesora estime necesarios.

**h. Recursos necesarios**

- Laboratorio/Aula de idiomas-Informática/Aula con audio/Aula con Webcam incorporada para posible retransmisión en streaming.
- Ordenador con conexión a Internet.
- Referencias bibliográficas que serán determinadas por la profesora de la asignatura y/o especificados en el programa.

**i. Temporalización**

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
1,2: UNIT 1	1ª semana, 2ª semana y parte de la 3ª semana (6 días; 2 horas cada día)
1,2: UNIT 2	Parte de la 3ª semana, 4ª semana y parte de la 5ª semana (6 días; 2 horas cada día)
1,2: UNIT 3	Parte de la 5ª semana, 6ª semana y 7ª semana (6 días; 2 horas cada día)
1,2: UNIT 4	8ª semana y 9ª semana (6 días; 2 horas cada día)
1,2: UNIT 5	10ª semana y 11ª semana (6 días; 2 horas cada día)

**5. Métodos docentes y principios metodológicos**

- Modelos metodológicos de Presencialidad Segura tanto para las clases prácticas y teóricas si es posible o sino Bimodal usando WebCam en aulas por exceso de alumnos que hagan imposible dar clases teóricas.
- Principios metodológicos arriba citados usados en esas dos modalidades mediante actividad práctica presencial manteniendo el distanciamiento interpersonal necesario por ley y clases teóricas que incluyen práctica de aplicación de las mismas de ½ retransmisión en streaming o ½ presencial con distanciamiento personal (Alternos).



## 6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

ACTIVIDADES PRESENCIALES o PRESENCIALES A DISTANCIA SI LAS PRIMERAS NO SON PUNTUALMENTE POSIBLE <sup>(1)</sup>	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teóricas	~29	Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	~25
Clases prácticas	~29	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	~25
Evaluación del Examen final	~2	Realización de trabajos, memorias, informes, estudios de casos, etc.	~20
		Seminarios/tutorías/actividades complementarias/videoconferencias, etc.	~10
		Preparación y realización del Examen final	~10
Total presencial	<b>~60</b>	Total no presencial	<b>~90</b>
TOTAL presencial + no presencial			<b>~150</b>

(1) Actividad presencial a distancia es cuando un grupo sigue una videoconferencia de forma síncrona a la clase impartida por el profesor para otro grupo presente en el aula.

## 7. Sistema y características de la evaluación

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Tests diagnósticos	No	Necesarios para saber si el nivel de inglés general y comercial del estudiante alcanza el nivel adecuado (intermedio-alto) necesario para cursar inglés comercial a nivel avanzado
ACTIVIDADES/TAREAS/CUESTIONARIOS/TESTS, etc. EN EL AULA	100%	Con evaluación continua
EXAMEN FINAL	100%	Sin evaluación continua

### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**
  - 100% mediante la realización de actividades/tareas/cuestionarios/tests, etc. realizados durante el período lectivo etc. La realización de una de estas actividades, etc. determina la elección de este sistema que también supone RENUNCIAR a presentarse al examen final en la convocatoria ordinaria o
  - 100% mediante realización del examen final sin ninguna evaluación continua hecha
- **Convocatoria extraordinaria:**
  - 100% de realización del examen final en dicha convocatoria.



## 8. Consideraciones finales

En la medida de lo posible, la asignatura contará para su seguimiento con los recursos de apoyo a la docencia (bibliotecas en red, Internet, etc.) donde el alumno encontrará los materiales online y offline que el profesor estime necesarios, así como distintas opciones de comunicación acordadas en clase presencial y/o bimodal entre el propio profesor y el grupo.

Dado el carácter experimental del Plan de Estudios, en esta fase de implantación de adaptación en Nueva Normalidad, los métodos y modalidad de opciones metodológicas otorgados, así como los criterios de evaluación y los porcentajes arriba presentados son susceptibles de ser modificados por causas imprevistas debidas al COVID-19.

- Cualquier práctica presencial o digital de la asignatura que contenga fragmentos plagiados o copiados de forma ilegítima de una fuente no citada correctamente serán evaluadas con puntuación 0 y automáticamente los alumnos implicados sólo podrán ser evaluados en convocatoria extraordinaria. (Reglamento de Ordenación Académica, 16 de febrero de 2012, Artículo 44).
- Se informará sobre las fechas de entrega de trabajos y prácticas a lo largo del desarrollo de la asignatura con antelación suficiente para que puedan ser realizados de forma adecuada. Se seguirá una estricta política de fechas, no admitiéndose trabajos con posterioridad a la fecha indicada. Asimismo, las entregas deberán ser realizadas por el medio que la docente especifique para cada caso, no siendo válidas aquellas que se entreguen en un medio o soporte diferente al establecido (todo lo anterior salvo excepciones justificadas acordadas expresamente por la profesora).

