



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Idioma para a negociación intercultural: Inglés

|                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |        |       |              |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------|--------------|
| Materia               | Idioma para a negociación intercultural: Inglés                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |        |       |              |
| Código                | V06G270V01505                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |        |       |              |
| Titulación            | Grao en Comercio                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |        |       |              |
| Descritores           | Creditos ECTS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Sinale | Curso | Cuadrimestre |
|                       | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | OB     | 3     | 1c           |
| Lingua de impartición | Inglés                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |        |       |              |
| Departamento          | Filoloxía inglesa, francesa e alemá                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |        |       |              |
| Coordinador/a         | González Crespan, María Araceli                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |        |       |              |
| Profesorado           | González Crespan, María Araceli                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |        |       |              |
| Correo-e              | acrespan@uvigo.es                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |        |       |              |
| Web                   | <a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |        |       |              |
| Descrición xeral      | Profundización nos aspectos comunicativos comerciais en lingua inglesa, centrados nas negociacións e os compoñentes culturais que inciden na comunicación. Abordaranse as catro macrodestrezas e as microdestrezas profesionais, con textos académicos, especializados e auténticos. Entre outros temas, prestarase especial atención ás negociacións comerciais e ás reunións de empresa (internas e externas) nun contexto internacional, aos aspectos culturais que afectan ás relacións comerciais, así como aos elementos básicos do marketing funcional. |        |       |              |

## Competencias

|        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Código |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| B4     | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.                                                                                                                        |
| B6     | CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais                                                          |
| C3     | CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.                                                                          |
| C18    | CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.                                                                               |
| C23    | CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc. |
| C26    | CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.                              |
| D1     | CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).                                                                                                                                      |
| D7     | CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.                                                                                                                                                                                                |
| D9     | CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.                                                                                                                                                                                                                              |

## Resultados de aprendizaxe

| Resultados previstos na materia                                                                                                                                                                                                      | Resultados de Formación e Aprendizaxe |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|----|
| Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais                                                                | B4                                    | D1 |
| Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais | B6                                    | D9 |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                              |     |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|----|
| Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.                                                                         | C3  | D9 |
| Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.                                                                               | C18 | D1 |
| Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc. | C23 |    |
| Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.                               | C26 | D7 |

## Contidos

### Tema

|                                 |                                                                                                                                                    |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Diversidade cultural e comercio | Cultura na empresa<br>Contactos interculturais<br>Xestión de conflitos                                                                             |
| Reunións                        | Presidir unha reunión<br>Toma de decisións<br>Expresar opinións, interrompirlas e clarificar<br>Concluir e pechar a sesión                         |
| Negociacións                    | Preparación e obxetivos<br>Proceso negociador<br>Aceptación e confirmación<br>Resumo e conclusións<br>Tipos de negociación, tácticas e estratexias |
| O mix de marketing              | Producto<br>Precio<br>Distribución<br>Promoción<br>Informe e presentación oral                                                                     |

## Planificación

|                           | Horas na aula | Horas fóra da aula | Horas totais |
|---------------------------|---------------|--------------------|--------------|
| Actividades introdutorias | 1             | 0                  | 1            |
| Lección maxistral         | 26            | 60                 | 86           |
| Prácticas de laboratorio  | 22            | 41                 | 63           |

\*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

## Metodoloxía docente

|                           | Descrición                                                                                                                                |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Actividades introdutorias | Presentación da materia, do sistema de traballo e da avaliación                                                                           |
| Lección maxistral         | Presentación dos contidos teóricos, discusión dos mesmos e instrucións para os traballos e exercicios a realizar                          |
| Prácticas de laboratorio  | Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo |

## Atención personalizada

| Metodoloxías             | Descrición                                                                                    |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Prácticas de laboratorio | Sesións en grupos pequenos con énfase especial nas destrezas orais (comprensión e expresión). |

## Avaliación

|                          | Descrición                                                                                                                                                                                                                | Cualificación | Resultados de Formación e Aprendizaxe |                         |                |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------|-------------------------|----------------|
| Lección maxistral        | 1. Proba escrita e/ou oral individual dos temas 1 e 2 a realizar na clase (20-25%)<br>2. Proba final escrita e/ou oral individual de tódolos temas a realizar na clase (40-45%)                                           | 60-70         | B4<br>B6                              | C3<br>C18<br>C23<br>C26 | D1             |
| Prácticas de laboratorio | 1. Presentación do mix de marketing (10-15%)<br>2. Informe do mix de marketing (15-20%)<br>3. Outras actividades orais en grupo ou individuais a determinar. Por exemplo, simulacións de reunións ou negociacións (5-10%) | 40-30         | B4<br>B6                              | C3<br>C18<br>C23        | D1<br>D7<br>D9 |

---

## Outros comentarios sobre a Avaliación

---

A avaliación será continua. É obrigatoria a asistencia ao 80% de tódalas sesións presenciais para disfrutar da avaliación continua. A impuntualidade será considerada como non asistencia. As actividades que a profesora solicite realizar dentro ou fóra da aula, con ou sin previo aviso, han ser entregadas puntualmente para seren avaliadas.

O alumnado que non supere a avaliación continua na primeira edición de actas terá que facer un exame na segunda edición de actas que suporá o 100% da calificación final.

Si algunha alumna ou alumno non pode asistir ao 80% das sesións presenciais **deberá comunicalo á profesora argumentadamente ao comenzo do curso (no prazo máximo de dúas semanas)**. Este alumnado realizará na primeira edición de actas unha proba final que suporá o 100% da calificación final. Se non supera a materia na primeira edición de actas, poderá presentarse na segunda edición de actas.

N.B.: En caso de calquera tipo de plaxio a calificación final será de suspenso.

---

---

## Bibliografía. Fontes de información

---

### Bibliografía Básica

Sweeney, Simon, **English for Business Communication (Student's Book)**, 2nd edition, Cambridge University Press, 2003

Trappe, Tonya, **Intelligent Business Intermediate**, Pearson Education, 2005

### Bibliografía Complementaria

Hughes, John and Andrew Mallett, **Successful Meetings**, 1st edition, Oxford University Press, 2012

Robinson, Nick, **Cambridge English for Marketing**, 1st edition, Cambridge University Press, 2010

Benford, Michael and Ken Thomson, **Trade Matters. English for International Trade**, 1ª edición, Río Press/Richmond, 2018

Lozano Irueste, José María, **Diccionario bilingüe de economía y empresa**, 6ª edición, Pirámide, 2001

Mascull, Bill, **Business Vocabulary in Use. Intermediate**, 2nd edition, Cambridge University Press, 2012

Powell, Mark, **International negotiations**, Cambridge University Press, 2012

---

---

## Recomendacións

---

### Materias que continúan o temario

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

---

---

### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

---

---

## Outros comentarios

---

O alumnado deberá chegar puntualmente para ser recoñecida a súa asistencia.

É imprescindible asistir sempre cos materiais necesarios para o seguimento da clase (libro/ outro material disposto pola profesora).

O uso de aparellos de telefonía móbil e outros con conexión a internet quedan estrictamente prohibidos na aula. Non cumprir esta norma suporá automaticamente a expulsión.

NOTA INFORMATIVA: Para fomentar a participación en actividades complementarias de interese como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, seminarios ou similares, organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, a asistencia acreditada das que a profesora indique durante o cuadrimestre poderán ter un recoñecemento na calificación final de ata 0,5 puntos. Esta medida só será de aplicación para o alumnado que teña unha calificación mínima de APROBADO (5).

---