

Lengua extranjera oral y escrita, distinta del inglés, en el comercio internacional.



Área: COMERCIO Y MARKETING

Modalidad: Teleformación

Duración: 90 h

Precio: 45.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

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:

####

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.

####

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.

####

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.

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.