

Inglés oral y escrito en el comercio internacional

Modalidad: curso e-Learning Duración: 90 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Interpretar la información, líneas y argumentos de un discurso oral en 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 inglés extrayendo la información relevante para una exportación y/o importación de bienes/servicios
- Producir mensajes orales complejos en inglés con fluidez, detalle y claridad, en situaciones-tipo del comercio internacional
- Interactuar oralmente, en 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

UD1. Gestión de operaciones de Comercio Internacional en inglés.

1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional:.

1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional:.

1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega:.

UD2. Presentaciones comerciales en inglés.

2.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés.

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

2.3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés.

UD3. Negociación de operaciones de Comercio Internacional en 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.

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

3.4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.

3.5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.

UD4. 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.

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

4.4. Giros.

4.5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.