

Inglés oral y escrito en el comercio internacional

DESCRIPCIÓN

Los objetivos de este curso son:

- Producir mensajes orales complejos en inglés con fluidez, detalle y claridad, en situaciones- tipo del comercio internacional.
- 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.
- 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.

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning
Duración: 90 h



Titulación Otorgada
Inglés oral y escrito en el comercio internacional



Título emitido por



**Modalidad Elearning**

Duración: 90 h

**Titulación Otorgada**

Inglés oral y escrito en el comercio internacional

**Título emitido por****1. 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.

2. 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.

3. 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.

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.

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

4.4. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional.

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