



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA

CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES

DEPARTAMENTO DE MEDIAÇÕES INTERCULTURAIS

PROGRAMA

Disciplina: Inglês III

Curso: LEA – Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais

Código: 1404348

Período: 2017.1

Carga Horária: 75h

Créditos: 5 créditos

Ementa:

Uso da língua inglesa como instrumento de comunicação em situações específicas relacionadas à área do comércio e dos negócios, visando o desenvolvimento de habilidades linguísticas e pragmáticas na área de estudo.

Objetivos: Desenvolver habilidades linguísticas e pragmáticas em língua inglesa, com foco na área dos negócios.

Objetivos Específicos:

- desenvolver nos estudantes os conhecimentos linguísticos e pragmáticos necessários para a comunicação profissional no âmbito dos negócios;
- aprimorar o uso de terminologia específica da área dos negócios;
- desenvolver nos estudantes raciocínio crítico acerca de situações relacionadas à área dos negócios.

Metodologia:

O curso será ministrado com base na abordagem comunicativa, com aulas dialogadas, em alguns momentos, com aula expositiva, seminários e exercício de escrita dentro e fora de sala de aula, de modo a serem trabalhadas as quatro habilidades: ler, ouvir, escrever e falar.

Conteúdo:

Unidades 5 a 8 do livro Market Leader: pre-intermediate business english course book. New Edition. Pearson Longman. 2005

Avaliações:

- Duas avaliações de produção escrita, cada uma valendo até dez pontos;
- Uma avaliação de produção oral (apresentação de seminários), valendo dez pontos

Bibliografia:

BÁSICA

Livro - COTTON, David; FALVEY, David; KENT, Simon. Market Leader: pre-intermediate business english course book.. New Edition. Pearson Longman. 2005

Site - Learn English

Livro - MASCULL, Bill. Business Vocabulary in Use: intermediate. . Cambridge: CUP. 2009

Livro - Murphy, Raymond. English Grammar in Use - Intermediate. . Cambridge - CUP. 2015

COMPLEMENTAR

Livro - John Hughes and Ceri Jones. Practical Grammar. . Heile Cengage Learning. 2011.