

PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMIO208 - LÍNGUA FRANCESA APLICADA AOS NEGÓCIOS - Turma: 03 (2021.2)	
Docente(s):	1723704 - ALYANNE DE FREITAS CHACON	
Carga Horária:	60h	
Horário:	24T56	
Programa do Componente Curricular		
Ementa:	Uso da língua francesa como instrumento de comunicação em situações específicas da área negocial. Língua francesa aplicada a interações de âmbito profissional. Correspondência comercial e documentos em Língua Francesa. Termos técnicos e de estruturas linguísticas relacionados com a área de estudo específica. Temas complementares, atuais e emergentes, e tendências na área.	
Objetivos:	Geral: estudar a língua francesa dentro de uma perspectiva que contemple não somente a aquisição de um novo código linguístico, mas também, a preparação do aluno para enfrentar situações profissionais cotidianas na área dos negócios, sejam esses em empresas nacionais/multinacionais. Aprimoramento de conhecimentos adquiridos no nível 4.	
Conteúdo:	Argumentação na negociação Retomada de pontos gramaticais a partir de situações de comunicação empresarial Redigir um currículo e uma "lettre de motivation" Integrar a dimensão intercultural na abordagem dos mercados internacionais - o contexto cultural de um mercado - o contato telefônico / os e-mails profissionais - reformulação de frases Otimizar a logística internacional: as Incoterms, soluções de transporte e operações aduaneiras Marketing mix internacional - analisar o comportamento de consumo dos franceses - adaptar um produto: embalagens, a escolha da empresa, aceitação fonética da marca - descrever e apresentar um produto - vender um produto"	
Habilidades e Competências:	A) Linguísticas: Dar acesso às competências compatíveis ao nível B2 do Referencial Europeu de Aprendizagem de Línguas, tais como compreender artigos e relatos do contexto econômico, gerencial; acompanhar conferências e debates, mesmo que complexos, sobre assuntos ligados ao meio profissional da área dos negócios; dominar o vocabulário específico da área. B) Comunicativas: Levar o aluno, através de uma abordagem ativa, co-acional, a agir ao entrar em contato com situações concretas, realizando atividades úteis na sua vida cotidiana e profissional, levando em conta os desejos e demandas de seu interlocutor. Levar o aluno à autonomia, tornando-o consciente e responsável por sua aprendizagem. C) Interculturais: Tomar consciência das diferenças de comportamento em situações análogas, na vida cotidiana e profissional, em culturas diferentes.	
Metodologia de Ensino e Avaliação		
Metodologia:	Aulas expositivas, simulações, exercícios de compreensão oral e escrita, utilização da WEB como suporte de aprendizagem em autonomia, atividades comunicativas que exijam a participação dos pares (interação), produção oral e escrita a partir de temas de interesses diversos dos profissionais de negócios internacionais, comércio exterior, etc.	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	- Prova escrita - Prova oral - Produção escrita - Avaliação contínua	
Horário de atendimento:	A combinar com a docente.	
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
21/02/2022	23/02/2022	L'argumentation - CV et lettre de motivation
28/02/2022	28/02/2022	carnaval
28/02/2022	28/02/2022	Carnaval
02/03/2022	02/03/2022	Suite - CV et lettre de motivation - activité à rendre
07/03/2022	30/03/2022	Professora afastada para tratamento de saúde
07/03/2022	30/03/2022	Professora afastada - licença médica
04/04/2022	27/04/2022	o contato telefônico; os e-mails profissionais; Se apresentar na empresa, acolher um visitante, falar de seu trabalho, retomada de pontos gramaticais
02/05/2022	02/05/2022	prova
04/05/2022	04/05/2022	Prova - grupo 2

Dados Gerais da Turma		
Início	Fim	Descrição
09/05/2022	11/05/2022	integrar a dimensão intercultural na abordagem dos mercados internacionais
16/05/2022	16/05/2022	Correction des évaluations - les Incoterms
18/05/2022	18/05/2022	Présentation des exposés
23/05/2022	25/05/2022	Marketing mix internacional; analisar o comportamento de consumo dos franceses; Otimizar a logística internacional: as Incoterms
30/05/2022	30/05/2022	2a prova escrita
01/06/2022	01/06/2022	Descrever e apresentar um produto
06/06/2022	13/06/2022	Seminários
15/06/2022	15/06/2022	reposição
20/06/2022	20/06/2022	Resultados
22/06/2022	22/06/2022	Prova final
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
02/05/2022	17h	1a prova escrita
25/05/2022	17h	2a prova escrita
01/06/2022	17h	Évaluation orale - seminários - 1o dia
15/06/2022	17h	Reposição
22/06/2022	17h	Exame Final
15/06/2022		Reposição
22/06/2022		Exame Final
Referências Básicas		
Tipo de material	Descrição	
Livro	BIBBY ET AL. BTS Commerce International . Vanves. Foucher. 2011	
Livro	CLOOSE, E.. Le Français du Monde du Travail . PUG. Grenoble. 2001	
Livro	FLEURANCEAU, A.; MITCHELL, M.. Pour parler affaires - méthode de français professionnel. A2/B2.. Paris. Éditions Maison de langues.. 2011	
Referências Complementares		
Tipo de material	Descrição	
Livro	BLOOMFIELD, A.; TAUZIN, B.. Affaires à suivre . Paris. Hachette. 2001	
Site	Chambre de Commerce et Industrie de Paris	
Livro	BRUCHET, J.. Le français à grande vitesse. Objectif entreprise. Niveau Moyen.. Paris. Hachette. 1994	
Site	Le Monde	
Site	TV5 Monde	

Número do documento: **797177**

Data de emissão: **02/06/2023**

Código de verificação: **a214bc538d**

ATENÇÃO

Para verificar a autenticidade deste documento acesse <https://sigaa.ufpb.br/sigaa/documentos/> informando o número do documento, data de emissão e o código de verificação