



Portal do Docente

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 05/06/2024 09:09



SIGAA

PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMI0207 - LÍNGUA ESPANHOLA APLICADA AOS NEGÓCIOS - Turma: 01 (2023.2)	
Docente(s):	3363119 - LUIS PEDRO FERNANDEZ FERNANDEZ	
Carga Horária:	60h	
Horário:	6T3456	
Programa do Componente Curricular		
Ementa:	<p>Uso da língua espanhola como instrumento de comunicação em situações específicas da área negocial. Língua espanhola aplicada a interações de âmbito profissional. Correspondência comercial e documentos em língua espanhola. Termos técnicos e de estruturas linguísticas relacionados com a área de estudo específica. Temas complementares, atuais e emergentes, e tendências na área.</p>	
Objetivos:	<p>Objetivo geral: Compreender e utilizar a língua espanhola em nível B1/B2 a partir de uma perspectiva comunicativa contemplando os aspectos linguísticos, pragmáticos e culturais inerentes ao âmbito das negociações internacionais. Objetivos específicos: Desenvolver as diversas competências linguísticas relacionadas às temáticas abordadas; Desenvolver a competência intercultural; Consolidar e aplicar os conhecimentos em língua espanhola ao âmbito das relações de trabalho e ao ambiente das negociações.</p>	
Conteúdo:	<p>O conteúdo programático se organizará a partir do material didático sugerido, fontes diversas e materiais de apoio gramatical, conforme os seguintes eixos temáticos: I. El mundo laboral en el ámbito internacional II. Comercio Internacional III. El concepto de empresa y el plan de negocios IV. Desarrollo de habilidades referentes a la organización del tiempo y de las finanzas V. Negociación Internacional y sus diversos aspectos VI. Actividades de Interacción e Negociación Oral (durante todo o semestre letivo)""</p>	
Habilidades e Competências:	<p>Desenvolver as competências pragmática, léxica, gramatical, fonética e ortográfica relacionadas ao âmbito das negociações internacionais; Desenvolver as habilidades de compreensão e produção oral e escrita relacionadas às negociações.</p>	
Metodologia de Ensino e Avaliação		
Metodologia:	<p>Aulas expositivas e atividades que propiciem e potencializem o desenvolvimento e integração das habilidades linguísticas dos alunos, a interação entre os mesmos e a negociação contínua de sentidos e formas relativa ao conteúdo programado. Como material didático se utilizará a bibliografia recomendada, Internet, vídeos e impressos com a finalidade de fomentar a autonomia dos alunos.</p>	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	<p>A disciplina terá três avaliações: 1. Prova escrita (8,0), a se realizar após o primeiro módulo da disciplina, a essa prova será adicionada a nota referente a avaliação realizada através de uma atividade (2,0); 2. Apresentações em grupo (10,0), a se realizar após o segundo módulo da disciplina; 3. Apresentação individual (10,0) a partir de apresentação oral realizada sobre leitura relacionada ao âmbito dos negócios realizada ao longo de toda a disciplina.</p>	
Horário de atendimento:		
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
08/12/2023	08/12/2023	Bienvenidas y Bienvenidos: presentación del curso
15/12/2023	15/12/2023	La búsqueda de empleo
22/12/2023	22/12/2023	Película: El método (2005)
26/01/2024	26/01/2024	¿Qué recordamos? : repaso general
02/02/2024	02/02/2024	Comercio exterior
09/02/2024	09/02/2024	No habrá clases
16/02/2024	16/02/2024	Trabajo y cultura local (Laboratorio)
23/02/2024	23/02/2024	Prueba escrita
01/03/2024	01/03/2024	Temas complementarios, actuales y emergentes: tendencias en el área
08/03/2024	08/03/2024	Cuestiones de finanzas

Dados Gerais da Turma		
Início	Fim	Descrição
15/03/2024	15/03/2024	Creando una empresa
22/03/2024	22/03/2024	Reuniones de trabajo y negociaciones
29/03/2024	29/03/2024	Feriado
05/04/2024	05/04/2024	Presentaciones en grupo
12/04/2024	12/04/2024	Presentaciones en grupo
19/04/2024	19/04/2024	Reposición
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
15/12/2023	15:00	Inicio presentaciones individuales
16/02/2024	15:00	Actividad de trabajo y cultura local
23/02/2024	15:00	Prueba escrita
29/03/2024	15:00	Presentaciones en grupo
05/04/2024	15:00	Presentaciones en grupo
19/04/2024	15:00	Reposição
19/04/2024	15:00	Exame Final
19/04/2024		Reposição
19/04/2024		Exame Final
Referências Básicas		
Tipo de material	Descrição	
Livro	GARCÍA-LOMAS, Olegario Llamazares; NIETO CHURRUCA, Ana. Negociación internacional :estrategias y casos. Madrid: Pirámide, 2017. 248 p. (Economía y Gestión internacional) ISBN: 9788436817065.	
Livro	PAREJA, Maria José. Temas de empresa :manual para la preparación del certificado superior del Español de los negocios de la cámara de comercio de Madid. Madid: Edinumen, 2007. 214 p. ISBN: 8495986698.	
Livro	Las 48 leyes del poder	
Referências Complementares		
Tipo de material	Descrição	
Livro	SCHMIDT, Carlos. Assuntos de negócios :100 actividades de discusión para la enseñanza de español de negocios. Madrid: Edinumen, 2010. 215 p. ISBN: 9788498481419.	
Livro	MOLINER, María. Diccionario de Uso del Español . Madrid: Gredos, 1997. 2v. (Biblioteca Románica Hispánica; v. Diccionarios, 5) ISBN: 8424913442.	
Livro	ALONSO RAYA, Rosario. Gramática básica del estudiante de español . Barcelona: Difusión, 2014. 312 p. ISBN: 9788484437260.	
Livro	MATTE BON, Francisco. Gramática comunicativa del español . Nueva ed. rev. Madrid: Edelsa, 2006. 2v. ISBN: 18477111049, 28477111057.	

Número do documento: **1048887** Data de emissão: **05/06/2024** Código de verificação: **b925c04b66**

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