



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 14/05/2025 23:39



PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMI0209 - LÍNGUA INGLESA APLICADA AOS NEGÓCIOS - Turma: 01 (2024.2)	
Docente(s):	3575424 - CLAUDIA CAMINHA LOPES RODRIGUES	
Carga Horária:	60h	
Horário:	3T1234	
Programa do Componente Curricular		
Ementa:	Uso da língua inglesa como instrumento de comunicação em situações específicas da área de negócios. Língua inglesa aplicada a interações de âmbito profissional. Documentos comerciais em língua inglesa. Termos técnicos e de estruturas linguísticas relacionados com a área de estudo específica. Temas complementares, atuais e emergentes, e tendências na área.	
Objetivos:	- Desenvolver a competência comunicativa em língua inglesa em situações de negócios; - Aprimorar conhecimentos léxico-gramaticais em língua inglesa, com ênfase em situações profissionais; - Promover o estudo integrado das quatro habilidades: reading, speaking, listening e writing.	
Conteúdo:	A arte da negociação; negociadores e estilos de negociação; construção de relacionamentos; processo de negociação: preparação, objetivos, reuniões, propostas, contrapropostas, impasses e acordos."	
Habilidades e Competências:	Uso da língua inglesa como instrumento de comunicação em situações específicas, considerando: diferenças culturais que possam interferir nas interações de âmbito profissional; desenvolvimento das habilidades comunicativas visando ao aperfeiçoamento da comunicação através da correspondência comercial; uso de termos técnicos relacionados com a área de estudo específica.	
Metodologia de Ensino e Avaliação		
Metodologia:	A disciplina será ministrada visando a integração das quatro habilidades, isto é, reading, speaking, listening e writing, com atividades que proporcionarão prática oral, escrita, de leitura e de compreensão auditiva, bem como sistematização e familiarização com a gramática/léxico da língua inglesa. A abordagem utilizada durante as aulas será comunicativa, com ênfase na expressão oral. A participação e o engajamento nas atividades propostas ao longo do curso dentro e fora da sala de aula serão estimuladas e esperadas como parte do processo de aprendizagem individual e coletiva.	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	A avaliação do conteúdo é contínua ao longo do curso. Para efeito de nota, contudo, serão realizadas três atividades para nota, sendo duas escritas e uma oral. As regras de avaliação obedecem à resolução específica que trata do tema na Universidade Federal da Paraíba.	
Horário de atendimento:	Sob agendamento prévio.	
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
26/11/2024	26/11/2024	Encontro Unificado de Ensino, Pesquisa e Extensão
03/12/2024	03/12/2024	Introdução às Negociações Internacionais: A Arte da Negociação (Aula remota assíncrona)
10/12/2024	10/12/2024	Aula introdutória
17/12/2024	17/12/2024	Artigo: "Work experiences of qualified immigrants: a review of theoretical progress"
28/01/2025	28/01/2025	Primeira atividade para nota
04/02/2025	04/02/2025	Estilos de negociação e construção de relacionamentos
11/02/2025	11/02/2025	Processo de negociação: preparação
18/02/2025	18/02/2025	Processo de negociação: objetivos
25/02/2025	25/02/2025	Processo de negociação: reuniões
11/03/2025	11/03/2025	Não Haverá Aula
18/03/2025	18/03/2025	Processo de negociação: propostas
25/03/2025	25/03/2025	Processo de negociação: contrapropostas
01/04/2025	01/04/2025	Processo de negociação: impasses
08/04/2025	08/04/2025	Processo de negociação: acordos

Dados Gerais da Turma		
Início	Fim	Descrição
15/04/2025	15/04/2025	Segunda atividade para nota
22/04/2025	22/04/2025	Terceira atividade para nota
29/04/2025	29/04/2025	Apresentações orais
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
28/01/2025	13:30	Primeira atividade para nota
01/04/2025	13:30	Segunda Avaliação
22/04/2025	13:30	Terceira atividade para nota
29/04/2025	13:30	Reposição
06/05/2024	13:30	Exame Final
29/04/2025		Reposição
06/05/2024		Exame Final
Referências Básicas		
Tipo de material	Descrição	
Livro	LAFOND, C.; VINE, S.; WELCH, B.. English for Negotiating. . Oxford University Press. 2014	
Artigo	Work experiences of qualified immigrants: a review of theoretical progress	
Artigo	Work experiences of qualified immigrants: a review of theoretical progress	
Referências Complementares		
Tipo de material	Descrição	
Livro	A. LAWS. Negotiations. . Summertown Publishing. 2009	
Livro	DUBICKA, Iwonna; O'KEEFFE, Margaret. Advanced Market leader: business english course book. 3.ed. Harlow: Pearson education, 2011. 184 p. ISBN: 9781408237038.	
Livro	ROGERS, John. Market leader: advanced business english practice file. 3.ed. Harlow: Pearson education, 2011. 95 p. ISBN: 9781408237045.	

Número do documento: **1278915** Data de emissão: **14/05/2025** Código de verificação: **352b64e861**

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

SIGAA | STI - Superintendência de Tecnologia da Informação da UFPB / Cooperação UFRN - Copyright © 2006-2025 | producao_sigaa-2.sigaa-2 | 25.5.2