



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 29/08/2018 12:20



PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
Turma:	1404351 - INGLES APLICADO AOS NEGÓCIOS - Turma: 01 (2017.2)	
Docente(s):	3575424 - CLAUDIA CAMINHA LOPES RODRIGUES	
Carga Horária:	60h	
Créditos:	4	
Horário:	25T45	
Programa do Componente Curricular		
Ementa:		
Objetivos:	- Desenvolver a competência comunicativa em língua inglesa, oral e escrita, 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; - Retomar a importância de aspectos culturais em situações de negócios.	
Conteúdo:	Módulo I – Unidades 1 a 4 – LAFOND, Charles. VINE, Sheila. WELCH, Birgit. English for Negotiating. Oxford, 2009. Unidade 1 – Preparação: definindo objetivos; o negociador de sucesso; pedindo informações; planejando uma reunião; dando explicações. Unidade 2 – Definindo objetivos: priorizando objetivos; estabelecendo uma pauta; conhecendo a outra parte; organizando uma reunião; estabelecendo interesses e perguntando sobre interesses; concordando sobre pontos de pauta. Unidade 3 – A Reunião: convocação para reunião; mudanças de pauta de última hora; objetivos da reunião; a melhor abordagem; enviando carta/e-mail de convocação; alteração e confirmação de pauta; estabelecendo objetivos em uma reunião; cumprimentos. Unidade 4 – Propostas: fazendo uma proposta; respondendo uma proposta; oferecendo uma contraproposta; apresentando propostas e contrapropostas; esclarecendo informações; expressando possibilidades e impossibilidades; ofertas e condições. Módulo II – Unidades 5 a 7 – LAFOND, Charles. VINE, Sheila. WELCH, Birgit. English for Negotiating. Oxford, 2009. Unidade 5 – Uma Nova Oferta: tipos de negociação; esclarecendo profissões; introduzindo novas ideias; resolução de diferenças; questionando sobre ofertas; expressando opiniões; sugerindo uma solução. Unidade 6 – Lidando com Impasses: lidando com conflitos; lidando com diferenças; expressando concordância e discordância; fazendo perguntas pertinentes; fazendo e obtendo concessões; encorajando o acordo. Unidade 7 – Acordo: finalizando o acordo; estabelecendo um plano de ação; fechamento; descrevendo situações atuais e futuras; expressando compromisso; anunciando progressos; estabelecendo prazos; resumindo."	
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.	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	A avaliação do conteúdo é contínua ao longo do curso. Para efeito de nota, contudo, serão realizados o cômputo será o seguinte: Nota 1: 01 (uma) prova a ser realizada após o término do Módulo I, compreendendo expressão e compreensão oral, valendo 10,0 (dez) pontos. Nota 2: Revisão crítica de artigo em língua inglesa sobre negociações internacionais, valendo 10,0 (dez) pontos. Nota 3: 01 (uma) prova a ser realizada após o término do Módulo II, compreendendo expressão e compreensão oral, valendo 10,0 (dez) pontos.	
Horário de atendimento:		
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
01/02/2018	01/02/2018	Exame de Aproveitamento de Estudos
05/02/2018	05/04/2018	Módulo I
12/04/2018	11/06/2018	Módulo II
Avaliações		

Dados Gerais da Turma		
Data	Hora	Descrição
09/04/2018	15:50	Segunda Nota - Revisão Crítica
09/04/2018	15:50	Primeira Nota - Prova
11/06/2018	15:50	Terceira Nota - Prova
14/06/2018		Reposição
22/06/2018		Exame Final

Referências Básicas	
Tipo de material	Descrição
Livro	LAFOND, Charles; VINE, Sheila; WELCH, Birgit. English for Negotiating . . Oxford Business English. 2014

Referências Complementares	
Tipo de material	Descrição
Livro	LAWS, Anne. Negotiations . . Oxford Summertown Publishing. 2209

SIGAA | STI - Superintendência de Tecnologia da Informação da UFPB / Cooperação UFRN - Copyright © 2006-2018 | sigaa-c.bbn.ufpb.br.sigaa-c | 20180827181202-master