



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE MEDIAÇÕES INTERCULTURAIS

PROGRAMA

Disciplina: **ESPAÑHOL APLICADO AOS NEGÓCIOS**
Curso: **LEA – Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais**
Código: GDMI0207
Turma: 01
Período: 2019.2
Carga horária: 60h
Créditos: 04 créditos
Requisito: Espanhol IV
Horário: 5ª 13:00 6ª 15:00 (2 horas-aula)
Professora: **SILVIA RIBEIRO**
Atendimento: Ambiente 58 (horário a combinar)

Ementa: 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.

Objetivos: 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 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;

Metodologia: 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 imprensa com a finalidade de fomentar a autonomia dos alunos.

Avaliação:

A disciplina terá três avaliações:

Prova escrita (10,0), a se realizar após o primeiro módulo da disciplina;

Prova escrita (10,0) a se realizar após o segundo módulo da disciplina;

Avaliação contínua, realizada a partir de atividades diversas realizadas em sala ou em casa.

Conteúdo: O conteúdo programático se organizará em torno aos eixos temáticos propostos a partir do material didático sugerido e outros textos e se enfocará conforme os seguintes aspectos:

I. O mundo empresarial

- Conceito e tipos de empresa
- Plano de negócios: elaboração e negociação de cada um dos seus elementos

II. A Negociação Intercultural: Aspectos socioculturais de negociação internacional:

III. Atividades de Interação e Negociação Oral

Bibliografía:

ARAGONÉS, L.; PALENCIA, R. **Gramática de uso de español para extranjeros. Teoría y práctica.** Nivel elemental e intermedio. Madrid, SM, 2003.

CLAVE. **DICCIONARIO DE USO DEL ESPAÑOL ACTUAL.** Madrid, SM, 1997.

CORONADO GLEZ, M.L.; GARCÍA GLEZ, J.; ZARZALEJOS ALONSO, A. **Materia Prima. Gramática Y Ejercicios.** Nivel medio y superior. Madrid, SGEL, 1998.

FELICES, A.; IRIARTE, E.; NÚÑEZ, E.; CALDERÓN, M^ªA. **Cultura y Negocios. El español de la economía española y latinoamericana.** Madrid. Edinumen. 2010.

GONZÁLEZ HERMOSO, A. **Conjugar es fácil en español de España y de América.** Madrid, Edelsa, 1998.

PAREJA, MARIA JOSÉ. **Temas de Empresa. Manual para la preparación del Certificado Superior de Español de los Negocios de la Cámara de Comercio de Madrid.** Madrid, Edinumen/Thomson, 2010.

SCHMIDT, C. **Asuntos de Negocios. 100 actividades de discusión para la enseñanza de español de los negocios.** Madrid. Edinumen. 2010.

TANO, M. **Expertos. Curso avanzado de español orientado al mundo del trabajo.** Barcelona, Difusión, 2009.