



Portal do Docente

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 05/06/2024 09:10



SIGAA

PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMI0208 - LÍNGUA FRANCESA APLICADA AOS NEGÓCIOS - Turma: 01 (2023.2)	
Docente(s):	1060613 - MARIA RENNALLY SOARES DA SILVA	
Carga Horária:	60h	
Horário:	23T56	
Programa do Componente Curricular		
Ementa:	<p>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.</p>	
Objetivos:	<p>Objetivo 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/a aluno/a para enfrentar situações profissionais cotidianas na área dos negócios, principalmente aquelas associadas a empresas nacionais/multinacionais. Aprimoramento de conhecimentos adquiridos no nível 4. Objetivos específicos: I) Linguístico: Desenvolver competências em nível B1 do Quadro Comum Europeu de Referência para Línguas (QECR), tais como compreender artigos e relatos do contexto turístico; acompanhar conferências e debates, mesmo que complexos, sobre assuntos ligados ao meio profissional da área dos negócios; dominar o vocabulário específico da área. II) Comunicativo: Incentivar o/a estudante, por meio de uma abordagem ativa, coacional, 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. Estimular a autonomia do/a estudante, despertando a consciência de responsabilidade por sua aprendizagem. III) Intercultural: Tomar consciência das diferenças de comportamento, na vida profissional, em culturas diferentes.</p>	
Conteúdo:	<p>Pourquoi le français des affaires ? / Les affaires dans le monde (F) francophone. / Types de réunions: organisation, animation et participation / Prise de contact et complications en réunions / Rendez-vous / Types d'entreprises / Secteurs d'activités / Professions I et II / Biens et production / Culture, croissance et disparition de l'entreprise / Lieu de travail / Diplômes et formation des affaires / Lettre d'affaires / Courrier électronique / Emploi et chômage / Recherche d'emploi / Postuler un emploi / Contrat et rémunération de travail / Personnel et conflits du travail / Parler en public / Négociation : situations / Agents du marché / Étude de marché / Identifier le produit / Fixer le prix / Communication commerciale / Manifestations commerciales / Entretien de vente / Commerce électronique / Commande et livraison / Exporter / Sous-traitance / Gestion de stocks / Risques industriels / Indicateurs économiques / Éthique dans les affaires / Infraction économique / Pratiques Anticoncurrentielles / Services bancaires / Crédit Bancaire / Apport de capital / Droits de l'actionnaire / Placements financiers / Fluctuations boursières / Acteurs de la bourse / Assurances / Faire le bilan / Prendre des notes pour un compte-rendu / Rédiger un compte rendu et un ordre du jour d'une réunion / Des différences culturelles dans le management et la négociation / Débattre des avantages et des inconvénients du télétravail / Semaine de la francophonie / Découvrir les besoins d'un client et les reformuler / Présenter son entreprise pour obtenir des financements / Parler d'un modèle économique : la start-up / Rédiger un plan d'action : concevoir et présenter un produit oralement / Créer un slogan publicitaire /"</p>	
Habilidades e Competências:	Estimular a capacidade de utilização da língua francesa em ambientes de negócios.	
Metodologia de Ensino e Avaliação		
Metodologia:	Aulas expositivas e interativas. Atividades extraclasse. Apresentações orais. Produções escritas. Utilização constante de Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs).	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	Primeira nota: atividades e participação. Valor: 10,0. Segunda nota: atividade em grupo, somado à participação. Valor: 10,0. Terceira nota: concepção e apresentação de um produto. Valor: 10,0.	
Horário de atendimento:	Quintas-feiras à tarde, por meio de agendamento através do e-mail maria.rennally@academico.ufpb.br	
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição

Dados Gerais da Turma		
Início	Fim	Descrição
11/12/2023	11/12/2023	Se faire connaissance et présentation du plan de cours.
12/12/2023	12/12/2023	Pourquoi le français des affaires ?
18/12/2023	18/12/2023	Les affaires dans le monde (F)francophone - Partie 1
19/12/2023	19/12/2023	Les affaires dans le monde (F)francophone - Partie 2
29/01/2024	29/01/2024	Types de réunions d'entreprises - partie I
30/01/2024	30/01/2024	Types de réunions d'entreprises - partie II
05/02/2024	05/02/2024	Forum d'entreprises
06/02/2024	06/02/2024	Forum d'entreprises II
19/02/2024	19/02/2024	Rédiger un e-mail professionnel
20/02/2024	20/02/2024	Négociation: situations et stratégies
26/02/2024	26/02/2024	Types d'entreprises et les secteurs d'activité
27/02/2024	27/02/2024	Choix de la thématique du projet "Les affaires des jeux olympiques"
04/03/2024	04/03/2024	Les professions
05/03/2024	05/03/2024	Le compte rendu
11/03/2024	11/03/2024	Faire un bilan
12/03/2024	12/03/2024	Rédiger un compte rendu et un ordre du jour d'une réunion
18/03/2024	18/03/2024	Des différences culturelles dans le management et la négociation
19/03/2024	19/03/2024	Avantages et des inconvénients du télétravail / Semaine de la francophonie / Fermeture de la note 2
25/03/2024	25/03/2024	Préparer une étude de marché II
26/03/2024	26/03/2024	Préparer une étude de marché I
01/04/2024	01/04/2024	Parler d'un modèle économique : la start-up
02/04/2024	02/04/2024	Rédiger un plan d'action : concevoir et présenter un produit oralement
08/04/2024	08/04/2024	Créer un slogan publicitaire
09/04/2024	09/04/2024	CREER UNE FICHE PRODUIT ET UN ARGUMENTAIRE DE VENTE POUR LE E-COMMERCE COMMERCE COMMERCE
15/04/2024	15/04/2024	Présenter un produit
16/04/2024	16/04/2024	PRÉSENTER LE LANCEMENT D'UN PRODUIT
22/04/2024	22/04/2024	Préparation aux présentations des produits
23/04/2024	23/04/2024	Préparation aux présentations des produits II
29/04/2024	29/04/2024	Présentations des produits
30/04/2024	30/04/2024	Analyse et attribution des notes
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
26/02/2024	17h	Nota 1: atividades realizadas em sala e em casa, até o dia 26/02. Participação.
02/04/2024	17h	Nota 2: atividade avaliativa e atividades
22/04/2024	17h	Apresentação de um produto pré-concebido. Participação.
06/05/2024	17h	Reposição
13/12/2023	17h	Exame Final
06/05/2024		Reposição
13/12/2023		Exame Final
Referências Básicas		
Tipo de material	Descrição	
Livro	CALME, I. ; POLGE, M.. 11 Cas de Stratégie. . Dunod. 2015	
Livro	BLOOMFIELD, A., Tauzin, B.. Affaires à Suivre. . Hachette. 2001	
Livro	LEGAY, D.. BTS Commerce International. . Nathan. 2011	
Livro	BIBBY ; ALLI.. BTS Commerce International.. . Foucher. 2011	
Livro	PENFORNIS, J-L. Communication progressive du français des affaires - Niveau intermédiaire. . CLE international. 2018	
Livro	PENFORNIS, J-L.. Vocabulaire progressif du français des affaires.. . CLE international. 2018	
Referências Complementares		

Dados Gerais da Turma	
Tipo de material	Descrição

Número do documento: **1048890** Data de emissão: **05/06/2024** Código de verificação: **da738123e8**

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 © 2006-2024 | producao_sigaa-4.sigaa-4 | 24.6.0