



Portal do Docente

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 05/06/2024 09:12



SIGAA

PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMI0209 - LÍNGUA INGLESA APLICADA AOS NEGÓCIOS - Turma: 01 (2023.2)	
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:	Módulo I - Poder e eficiência em negociações Módulo II - Processo de negociação Módulo III - Estudos de Caso"	
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 através do endereço eletrônico claudiacaminha@cchla.ufpb.br	
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
05/12/2023	19/12/2023	Módulo I: Poder e Eficiência em Negociações
05/12/2023	05/12/2023	Primeiro Encontro: Aula Introdutória
12/12/2023	12/12/2023	Segundo Encontro: Poder e Eficiência em Negociações
19/12/2023	19/12/2023	Terceiro Encontro: Poder e Eficiência em Negociações - Primeira Atividade para Nota
30/01/2024	30/01/2024	Quarto Encontro: Preparando-se para Negociar
30/01/2024	16/04/2024	Módulo II: Processo de Negociação
06/02/2024	06/02/2024	Quinto Encontro: Estabelecendo Objetivos
13/02/2024	13/02/2024	Não Haverá Aula
20/02/2024	20/02/2024	Sexto Encontro: Reunindo-se para negociar
27/02/2024	27/02/2024	Sétimo Encontro: Negociações - Questionando e Esclarecendo
05/03/2024	05/03/2024	Oitavo Encontro: Visita Técnica - Alpargatas (Santa Rita)
12/03/2024	12/03/2024	Nono Encontro: Propostas
19/03/2024	19/03/2024	Décimo Encontro: Bargaining
26/03/2024	26/03/2024	Décimo Primeiro Encontro: Uma Nova Proposta

Dados Gerais da Turma		
Início	Fim	Descrição
02/04/2024	02/04/2024	Décimo Segundo Encontro: Lidando com impasses
09/04/2024	09/04/2024	Décimo Terceiro Encontro: Fechando acordos
16/04/2024	16/04/2024	Décimo Quarto Encontro: Prova Escrita - Segunda Atividade para Nota
16/04/2024	23/04/2024	Módulo III: Estudos de Caso
23/04/2024	23/04/2024	Décimo Quinto Encontro: Apresentação de Seminários
30/04/2024	30/04/2024	Reposições
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
19/12/2023	13:00	Primeira Atividade para Nota
26/03/2024	13:00	Segunda Atividade para Nota
16/04/2024	13:00	Terceira Atividade para Nota
30/04/2024	13:00	Reposição
14/05/2024	13:00	Exame Final
30/04/2024		Reposição
14/05/2024		Exame Final
Referências Básicas		
Tipo de material	Descrição	
Livro	LAFOND, C.; VINE, S.; WELCH, B.. English for Negotiating. . Oxford University Press. 2014	
Referências Complementares		
Tipo de material	Descrição	
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.	
Livro	A. LAWS. Negotiations. . Summertown Publishing. 2009	

Número do documento: **1048893** Data de emissão: **05/06/2024** Código de verificação: **804a2f3281**

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