

NOMBRE DEL CURSO	INGLÉS ORAL Y ESCRITO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
TITULACIÓN	Titulación expedida por la Universidad Rey Juan Carlos
MODALIDAD	Teleformación
DURACIÓN	90 horas
INICIO	Matricula abierta
PRECIO	615 €
PRECIO ASOCIADOS	525 €
DIRIGIDO A TRABAJADORES	Gratuito * Ver financiación bonificación Seguridad Social.
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretar la información, líneas y argumentos de un discurso oral en inglés, formal e informal, presencial y retransmitido, de una operación comercial internacional definida. • Interpretar los datos e información específica de distintos documentos, informes comerciales y fuentes de información de comercio internacional escritos en inglés extrayendo la información relevante para una exportación y/o importación de bienes/servicios. • Producir mensajes orales complejos en inglés con fluidez, detalle y claridad, en situaciones-tipo del comercio internacional. • Interactuar oralmente, en inglés, con fluidez y espontaneidad, con uno y al menos dos interlocutores, manifestando opiniones diversas, en distintas situaciones, formales e informales, propias de comercio internacional: visitas a ferias, gestiones y negociación de operaciones con clientes/proveedores.
CONTENIDO	<p>UD1. Gestión de operaciones de comercio internacional en inglés</p> <p>1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional:</p> <p>1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional:</p> <p>1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega:</p> <p>UD2. Presentaciones comerciales en inglés</p> <p>2.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés.</p> <p>2.2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación:</p> <p>2.3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés.</p> <p>UD3. Negociación de operaciones de comercio internacional en inglés</p> <p>3.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional.</p> <p>3.2. Interacción entre las partes de una negociación comercial</p>

	<p>3.3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación.</p> <p>3.4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.</p> <p>3.5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.</p> <p>UD4. Contexto socioprofesional de las operaciones comercio internacional</p> <p>4.1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales.</p> <p>4.2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales.</p> <p>4.3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.</p> <p>4.4. Giros</p> <p>4.5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.</p>
<p>BONIFICACIÓN/ SISTEMA DE FORMACIÓN PROGRAMADA</p>	<p>Bonificación en la liquidación mensual de Seguridad Social para los trabajadores en activo de la empresa.</p>