

Curso: Inglés oral y escrito en el comercio internacional

Familia Profesional: Idiomas

Modalidad: On-line (Teleformación)

Duración: 40 horas

Contenidos:

1. Gestión de operaciones de comercio internacional en inglés

1.1 Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional:

1.1.1 Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros.

1.1.2 Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores.

1.2 Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional:

1.2.1 Condiciones de contratación y financiación.

1.2.2 Tarifas y precios.

1.2.3 Modos de pago.

1.2.4 Prórrogas.

1.2.5 Descuentos.

1.3 Léxico y fonética de las condiciones de entrega:

1.3.1 Incoterms.

1.3.2 Plazos de entrega.

1.3.3 Condiciones de transporte.

1.3.4 Incumplimientos, anomalías y siniestros

2. Presentaciones comerciales en inglés

2.1 Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés.

2.1.1 Fórmulas de marcadores conversacionales: saludo, presentación, despedida, ayuda, interacción.

2.1.2 Argumentación comercial y características de los productos.

2.1.3 Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones comerciales.

2.2 Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación:

2.2.1 Elaboración de guiones para la presentación de empresas, productos y/o servicios en ferias, visitas y cartas.

2.3 Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés.

2.3.1 Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.

2.3.2 Entonación y puntuación discursiva básica.

3. Negociación de operaciones de comercio internacional en inglés

3.1 Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional.

3.2 Interacción entre las partes de una negociación comercial

- 3.2.1 Presentación inicial de posiciones.
- 3.2.2 Argumentos.
- 3.2.3 Preferencias.
- 3.2.4 Comparaciones.
- 3.2.5 Estrategias de negociación.
- 3.2.6 Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.

3.3 Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación.

- 3.3.1 Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo.
- 3.3.2 Contradecir en parte.
- 3.3.3 Clarificar las opiniones y reformular.
- 3.3.4 Expresar contraste y clasificar.

3.4 Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.

3.5 Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.

- 3.5.1 Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.
- 3.5.2 Entonación y puntuación discursiva básica.

4. Contexto socioprofesional de las operaciones comercio internacional

4.1 Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales.

4.2 Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales.

- 4.2.1 Registro formal, neutral e informal.
- 4.2.2 Relaciones profesionales en distinto grado de formalidad.
- 4.2.3 Relaciones con la autoridad y la administración.

4.3 Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.

- 4.3.1 Convenciones sociales: Tabúes relativos al comportamiento.
- 4.3.2 Fórmulas de cortesía y tratamiento de uso frecuente.
- 4.3.3 Convenciones en la conversación y visitas comerciales: puntualidad, ofrecimientos de comida, tiempo de estancia, expresión de expectativas como anfitrión.
- 4.3.4 Comportamiento ritual: celebraciones y actos conmemorativos.

4.4 Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional.

4.5 Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.

- 4.5.1 El saludo.
- 4.5.2 La posición del cuerpo y las extremidades.
- 4.5.3 La mirada.
- 4.5.4 Las diferencias de género.
- 4.5.5 Proximidad física y esfera personal.

