



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE LETRAS ESTRANGEIRAS MODERNAS

PROGRAMA

Disciplina: **ESPAÑHOL APLICADO AOS NEGÓCIOS**
Curso: **LEA – Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais**
Código: 1404339
Turma: 01
Período: 2013.2
Carga horária: 45h
Créditos: 03 créditos
Requisito: Espanhol IV
Horário: 3ª 15:00 (3 horas-aula)
Professora: **SILVIA RIBEIRO**
Atendimento: CCHLA (horário a combinar)

Ementa: O uso da língua como instrumento de comunicação em situações específicas, considerando: as diferenças culturais que possam interferir nas interações de âmbito profissional; o desenvolvimento das habilidades comunicativas visando ao aperfeiçoamento da comunicação através da correspondência comercial; o uso de termos técnicos relacionados com a área de estudo específica.

Objetivos: Compreender e utilizar a língua espanhola em nível avançado 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 às negociações internacionais;
- Desenvolver as habilidades de compreensão e produção oral e escrita relacionadas às negociações;

Metodologia: O curso se organizará em torno a 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: Avaliação contínua através da participação nos trabalhos escritos e nas apresentações orais previstos para cada parte do curso.

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

Bibliografia:

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

Ribeiro

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.

HIGUERA, LUIZ ARAMBURU-ZABALA. **Habilidades de negociación. Todos podemos ganar**. Madrid: Pirámide, 2010.

LEÓN, JOSÉ ANGEL GONZALO GARCÍA. **Empresas. Colección Marca España**. Barcelona: Difusión, 2011.

LOMAS-GARCÍA, OLEGARIO LLAMAZARES; CHURRUCA, ANA NIETO. **Negociación internacional. Estrategias y casos**. Madrid: Pirámide, 2002.

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.

STETTINIUS, W; WOOD JR, D. R.; DOYLE, J. L.; COLLEY JR, J. L. **Plan de negocio. Cómo diseñarlo e implementarlo**. Barcelona: Profit, 2009.

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

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'D. León', is located in the lower right area of the page.