



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

PROGRAMA

Disciplina: **ESPAANHOL APLICADO AOS NEGÓCIOS**
Curso: **LEA – Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais**
Código: 1404339
Turma: 01
Período: 2015.2
Carga horária: 45h
Créditos: 03 créditos
Requisito: Espanhol IV
Horário: 6ª feira 13h10-15h40
Professor: **MARCELO RANGEL**
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: Estudar 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;
- Capacitar o aluno no desempenho de suas atividades profissionais na área de negociação, voltados para a realidade local e internacional.

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 que permita aos alunos fomentar sua autonomia.

Avaliação: Avaliação contínua através da participação nos trabalhos escritos e nas apresentações orais previstos para ambas as partes do curso.

Conteúdo: O conteúdo programático se organizará em torno aos eixos temáticos propostos a partir do material didático escolhido sugerido e outros textos e se enfocará conforme os seguintes aspectos:

I. Introdução: Aspectos conceituais de Negociação.

- Conceitos fundamentais de Negociação;
- Objetivos; Planejamento e Execução;
- Estratégias e táticas nas negociações;
- Características do Negociador;

II. A Negociação Intercultural: Aspectos socioculturais de negociação internacional:

- *Cultura y Negocios. El español de la economía española y latinoamericana;*
- *Temas de Empresa.*

III. Assuntos de Negócios: Atividades de Interação e Negociação Oral

- *Asuntos de Negocios: 100 actividades de discusión.*

Bibliografía:

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

CARVALHAL, E.; NETO, A.A.; ANDRADE, G.M.DE; ARAÚJO, J.V.DE. **Negociação e administração de conflitos.** Série Gerenciamento de Projetos. Rio de Janeiro. FGV Management. 2009.

CARVALHAL, EUGENIO. **Negociação. Fortalecendo o processo. Como construir relações de longo prazo.** Rio de Janeiro. Vision. 2010.

CARVALHAL, EUGENIO et al. **Vision Desenvolvimento de Pessoas.** <http://www.vision.com.br/>

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.

FANJUL, E. **Factores culturales e internacionalización de la empresa.** ICE, Septiembre-October. 2010. Nº 856.

FELICES, A.; IRIARTE, E.; NÚÑEZ, E.; CALDERÓN, M^aA. **Cultura y Negocios. El español de la economía española y latinoamericana.** Madrid. Edinumen. 2010.

FISHER, G. **Negociación internacional. La perspectiva transcultural.** Cuadernos de Información y Comunicación. 2003, nº08. 133-177.

GONZÁLEZ HERMOSO, A. **Conjugar es fácil en español de España y de América.** Madrid, Edelsa, 1998.

LOPES, S.; STOECKICHT, I. **Negociação.** Série CADEMP. Rio de Janeiro. FGV Management. 2009.

LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, O. **Negociación en el entorno internacional.** Escuela de Organización Industrial. 2010.

LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, O. **Negociación Internacional. Estrategias y Casos.** Madrid. Pirámide. 2002.

LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, O. **Negociación Internacional.** Global Marketing Strategies. 2004.

OGLIASTRI, ENRIQUE. **Una introducción a la negociación internacional. La cultura latinoamericana frente a la angloamericana, japonesa, francesa y del Medio Oriente.** Bogotá. Facultad de Administración, Universidad de los Andes. 1999.

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.