



Portal do Docente

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 02/06/2023 09:33

**SIGAA****PLANO DE CURSO**

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMI0209 - LÍNGUA INGLESA APLICADA AOS NEGÓCIOS - Turma: 01 (2021.1)	
Docente(s):	3575424 - CLAUDIA CAMINHA LOPES RODRIGUES	
Carga Horária:	60h	
Horário:	35T34	
Programa do Componente Curricular		
Ementa:	<p>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.</p>	
Objetivos:	<p>- Desenvolver a competência comunicativa em língua inglesa, oral e escrita, 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; - Retomar a importância de aspectos culturais em situações de negócios.</p>	
Conteúdo:	<p>Módulo I - Visão Geral: o mundo global dos negócios fala inglês; gênero e local de trabalho; linguagem imparcial e neutra em termos de gênero; estudo de caso - "funcionários de universidade foram solicitados a não dizer 'mãe' e 'pai'"; estilos de negociação; preparação da negociação. Módulo II - Negociando - Parte 1: obtendo informações; habilidades de negociação; fornecendo razões e explicações; estabelecendo objetivos; pontos de pauta, horários e acordos; cartas / e-mails de apresentação; reuniões e saudações; propostas e contrapropostas; BATNA; o iceberg cultural. Módulo III - Negociando - Parte 2: novas ofertas, barganha x negociação; revelando interesses; lidando com impasses; expressando desacordo; lendo nas entrelinhas; acordos; encerrando uma negociação; liderança em equipes multiculturais."</p>	
Habilidades e Competências:	<p>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.</p>	
Metodologia de Ensino e Avaliação		
Metodologia:	<p>Atividades remotas síncronas e assíncronas com foco em habilidades comunicativas específicas por encontro/aula através de plataformas online como SIGAA, Google Meet, YouTube e TED-Ed, dentre outras. A participação e o engajamento nas atividades orais interativas realizadas durante os encontros síncronos são esperadas como parte do processo de aprendizagem individual e coletiva.</p>	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	<p>A avaliação do conteúdo é contínua ao longo do curso. Para efeito de nota, contudo, serão realizadas três atividades para nota • Módulo 1: atividade oral síncrona - 10,0 (dez) pontos • Módulo 2: revisão crítica de artigo científico - 10,0 (dez) pontos • Módulo 3: atividade escrita assíncrona - 10,0 (dez) pontos A média final será calculada com base na média aritmética das 3 (três) notas. O/a aluno/a que obtiver média igual ou superior a 7,0 (sete) está aprovado/a por média e não necessitará se submeter ao Exame Final. O/a aluno/a que obtiver média entre 4,0 (quatro) e 6,9 (seis vírgula nove) deverá se submeter ao Exame Final. Para o cálculo da Média Final, atribui-se peso seis para a média das notas nos Módulos 1, 2 e 3 e peso quatro para a nota no Exame Final, calculando-se daí a média ponderada. A frequência será avaliada através da resolução das atividades assíncronas e interação durante as atividades síncronas.</p>	
Horário de atendimento:	<p>Mediante agendamento solicitando horário através de mensagem para claudiacaminha@cchla.ufpb.br</p>	
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
10/08/2021	14/09/2021	Módulo 1
10/08/2021	10/08/2021	Course Introduction
12/08/2021	26/08/2021	Gender and Language
02/09/2021	09/09/2021	Negotiation Preparation
16/09/2021	19/10/2021	Módulo 2

Dados Gerais da Turma		
Início	Fim	Descrição
21/10/2021	25/11/2021	Módulo 3
30/11/2021	09/12/2021	Avaliação Módulo III, Reposições e Resultados
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
14/09/2021	15:00	Módulo 1
19/10/2021	15:00	Módulo 2
30/11/2021	15:00	Módulo 3
30/11/2021	13:00	Reposição
10/12/2021	16:00	Exame Final
30/11/2021		Reposição
10/12/2021		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	ROGERS, John.. Market Leader New Edition: Intermediate Business English Practice File.. . Harlow, England: Longman. 2007	
Livro	COTTON, David; FALVEY, David; KENT, Simon.. Market Leader New Edition: Intermediate Business English.. . Harlow, England: Longman. 2007	

Número do documento: **797139**

Data de emissão: **02/06/2023**

Código de verificação: **c8baf5b0d4**

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