



Portal do Docente

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA  
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES  
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 28/06/2023 14:05



SIGAA

PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
<b>Turma:</b>	GDMI0209 - LÍNGUA INGLESA APLICADA AOS NEGÓCIOS - Turma: 01 (2022.2)	
<b>Docente(s):</b>	3575424 - CLAUDIA CAMINHA LOPES RODRIGUES	
<b>Carga Horária:</b>	60h	
<b>Horário:</b>	35T56	
Programa do Componente Curricular		
<b>Ementa:</b>	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.	
<b>Objetivos:</b>	- 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.	
<b>Conteúdo:</b>	Módulo I - Preparando-se para negociar: Os negócios globais "falamos" inglês; fases de uma negociação; preparação para uma negociação; estabelecendo objetivos; solicitando informações; planejando uma reunião; fornecendo explicações; priorizando objetivos; estabelecendo pontos de pauta para reuniões; conhecendo o outro lado. Módulo II - Iniciando uma negociação: estabelecendo "rapport", iniciando a negociação, convocação para reunião; confirmação de pauta de reunião; objetivos de reunião; apresentando-se e cumprimentando; apresentando propostas e contrapropostas; expressando possibilidades e probabilidades. Módulo III - Concluindo uma negociação: barganhando; tipos de negociação; esclarecendo posicionamentos; introduzindo novas ideias; lidando com conflitos, lidando com as diferenças; resolvendo diferenças; estabelecendo compromissos; finalizando uma negociação; chegando a um acordo. Módulo IV - Temas complementares, atuais e emergentes e tendências na área "	
<b>Habilidades e Competências:</b>	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.	
Metodologia de Ensino e Avaliação		
<b>Metodologia:</b>	A disciplina será ministrada visando a integração das quatro habilidades, isto é, reading, speaking, listening e writing, com atividades que proporcionarão prática oral, escrita, de leitura e de compreensão auditiva, bem como sistematização e familiarização com a gramática/léxico da língua inglesa. A abordagem utilizada durante as aulas será comunicativa, com ênfase na expressão oral. A participação e o engajamento nas atividades propostas ao longo do curso dentro e fora da sala de aula serão não só estimuladas, mas esperadas, como parte do processo de aprendizagem de cada aprendiz individualmente e como membro integrante de um grupo.	
<b>Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:</b>	A avaliação do conteúdo é contínua ao longo do curso. Para efeito de nota, contudo, serão realizadas três atividades escritas para nota ao final dos Módulos I, II e III, respectivamente, com pontuação máxima de 10,0 (dez) pontos cada. As regras de avaliação obedecem à resolução específica que trata do tema na Universidade Federal da Paraíba	
<b>Horário de atendimento:</b>	Em sala, após as aulas ou sob agendamento através do e-mail claudiacaminha@cchla.ufpb.br	
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
09/02/2023	04/04/2023	Módulo I
09/02/2023	09/02/2023	Não Haverá Aula
14/02/2023	14/02/2023	Não Haverá Aula
16/02/2023	16/02/2023	Primeiro Encontro: Introdução ao Curso

<b>Dados Gerais da Turma</b>		
<b>Início</b>	<b>Fim</b>	<b>Descrição</b>
21/02/2023	21/02/2023	Não Haverá Aula
23/02/2023	23/02/2023	Segundo Encontro: O Mundo dos Negócios Fala Inglês
28/02/2023	02/03/2023	Terceiro e Quarto Encontros: Construindo relacionamentos nas/para as negociações
07/03/2023	07/03/2023	Quinto Encontro: Perfis de Negociação/Negociadores
09/03/2023	09/03/2023	Sexto Encontro: Solicitando informações
14/03/2023	14/03/2023	Sétimo Encontro: Estabelecendo objetivos
16/03/2023	21/03/2023	Oitavo e Nono Encontros: Negociações: posicionamentos e interesses
23/03/2023	28/03/2023	Décimo e Décimo Primeiro Encontros: Priorizando Objetivos
30/03/2023	30/03/2023	Décimo Segundo Encontro: Pauta de Reunião
04/04/2023	04/04/2023	Décimo Terceiro Encontro: Primeira Avaliação Escrita
06/04/2023	25/04/2023	Módulo II
06/04/2023	06/04/2023	Não Haverá Aula
11/04/2023	11/04/2023	Décimo Quarto Encontro: Reuniões - Parte 1
13/04/2023	13/04/2023	Décimo Quinto Encontro: O Paradoxo da Eficiência
18/04/2023	18/04/2023	Décimo Sexto Encontro: Reuniões - Parte 2
20/04/2023	25/04/2023	Décimo Sétimo e Décimo Oitavo Encontros: Segunda Avaliação Escrita
27/04/2023	27/04/2023	Décimo Nono Encontro: Propostas
27/04/2023	26/05/2023	Módulo III
02/05/2023	02/05/2023	Vigésimo Encontro: Expressando condições e resultados possíveis
04/05/2023	04/05/2023	Vigésimo Primeiro Encontro: Estudo dirigido - Condiçionais
09/05/2023	09/05/2023	Vigésimo Segundo Encontro: uma nova oferta - parte 1
11/05/2023	11/05/2023	Vigésimo Terceiro Encontro: uma nova oferta - parte 2
16/05/2023	16/05/2023	Vigésimo Quarto Encontro: Lidando com conflitos
18/05/2023	18/05/2023	Vigésimo Quinto Encontro: Lidando com diferenças
23/05/2023	23/05/2023	Vigésimo Sexto Encontro: Finalizando uma negociação
24/05/2023	24/05/2023	Não Haverá Aula
25/05/2023	25/05/2023	Vigésimo Sétimo Encontro: Terceira Atividade para Nota
26/05/2023	26/05/2023	Não Haverá Aula
30/05/2023	30/05/2023	Vigésimo Oitavo Encontro: Demissão silenciosa
30/05/2023	15/06/2023	Módulo IV
01/06/2023	01/06/2023	Vigésimo Nono Encontro: Semana de trabalho com quatro dias úteis
06/06/2023	06/06/2023	Trigésimo Encontro: Reposições

### **Avaliações**

<b>Data</b>	<b>Hora</b>	<b>Descrição</b>
04/04/2023	17:00	Nota 1
20/04/2023	17:00	Nota 2
25/05/2023	17:00	Nota 3
15/06/2023	17:00	Reposição
20/06/2023	17:00	Exame Final
15/06/2023		Reposição
20/06/2023		Exame Final

### **Referências Básicas**

<b>Tipo de material</b>	<b>Descrição</b>
Livro	LAWS, A.. <b>Negotiatio</b> s. . Summertown Publishing. 2009

### **Referências Complementares**

<b>Tipo de material</b>	<b>Descrição</b>
Livro	COTTON, David; FALVEY, David; KENT, Simon.. <b>Market Leader New Edition: Intermediate Business English..</b> . Harlow, England: Longman. 2007
Livro	COTTON, David; FALVEY, David; KENT, Simon.. <b>Market Leader New Edition: Intermediate Business English..</b> . Harlow, England: Longman. 2007
Livro	ROGERS, John.. <b>Market Leader New Edition: Intermediate Business English Practice File..</b> . Harlow, England: Longman. 2007

### Dados Gerais da Turma

Tipo de material	Descrição
Livro	ROGERS, John.. <b>Market Leader New Edition: Intermediate Business English Practice File..</b> . Harlow, England: Longman. 2007
Livro	LAFOND, C.; VINE, S.; WELCH, B.. <b>English for Negotiating.</b> . Oxford University Press. 2014

Número do documento: **816333**      Data de emissão: **28/06/2023**      Código de verificação: **15e1d9bb06**

#### 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