



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES
ACADÊMICAS

EMITIDO EM 27/04/2026 10:42



PLANO DE CURSO

Dados Gerais da Turma		
Turma:	GDMI0209 - LÍNGUA INGLESA APLICADA AOS NEGÓCIOS - Turma: 01 (2025.2)	
Docente(s):	3575424 - CLAUDIA CAMINHA LOPES RODRIGUES	
Carga Horária:	60h	
Horário:	23T12	
Programa do Componente Curricular		
Ementa:	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.	
Objetivos:	- Desenvolver a competência comunicativa em língua inglesa 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.	
Conteúdo:	negociadores e estilos de negociação; construção de relacionamentos; processo de negociação: preparação, objetivos, reuniões, propostas, contrapropostas, impasses e acordos."	
Habilidades e Competências:	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		
Metodologia:	A disciplina será ministrada em língua inglesa 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 estimuladas e esperadas como parte do processo de aprendizagem individual e coletiva.	
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	A avaliação do conteúdo é contínua ao longo do curso. Para efeito de nota, contudo, serão realizadas três atividades para nota, sendo duas escritas e uma oral. As regras de avaliação obedecem à resolução específica que trata do tema na Universidade Federal da Paraíba.	
Horário de atendimento:	Mediante agendamento, pessoalmente, após as aulas, ou através de mensagem para o endereço eletrônico claudia.caminha@academico.ufpb.br.	
Cronograma de Aulas		
Início	Fim	Descrição
03/11/2025	04/11/2025	Boas vindas
10/11/2025	10/11/2025	Aula introdutória
11/11/2025	11/11/2025	APS 1: Critical Review
17/11/2025	17/11/2025	APS 2: Film "The Intern"
18/11/2025	18/11/2025	APS 3: Film Review "The Intern"
24/11/2025	25/11/2025	Encontro Unificado de Ensino, Pesquisa e Extensão
01/12/2025	09/12/2025	Construção de relacionamentos e estilos de negociação
15/12/2025	16/12/2025	Processo de negociação: preparação
02/02/2026	03/02/2026	Processo de negociação: objetivos
09/02/2026	10/02/2026	Processo de negociação: reuniões
17/02/2026	17/02/2026	Não haverá aula
23/02/2026	24/02/2026	Processo de negociação: propostas
02/03/2026	03/03/2026	Processo de negociação: contrapropostas
09/03/2026	10/03/2026	Processo de negociação: impasses

Dados Gerais da Turma		
Início	Fim	Descrição
16/03/2026	17/03/2026	Processo de negociação: acordos
23/03/2026	31/03/2026	Apresentações Orais
06/04/2026	06/04/2026	Reposição
Avaliações		
Data	Hora	Descrição
11/11/2025	13:00	Critical Review
17/11/2025	13:00	Film Review
06/04/2026	13:00	Oral presentations
30/03/2026	13:00	Reposição
13/04/2026	13:00	Exame Final
30/03/2026		Reposição
13/04/2026		Exame Final
Referências Básicas		
Tipo de material	Descrição	
Artigo	Business Suit, Briefcase, and Handkerchief: The Material Culture of Retro Masculinity in "The Intern"	
Site	Film Review	
Site	Oral Presentations	
Site	Writing about film	
Site	Writing a critical review	
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: advanced business english practice file. 3.ed. Harlow: Pearson education, 2011. 95 p. ISBN: 9781408237045.	
Livro	DUBICKA, Iwonna; O'KEEFFE, Margaret. Advanced Market leader: business english course book. 3.ed. Harlow: Pearson education, 2011. 184 p. ISBN: 9781408237038.	
Livro	A. LAWS. Negotiations. . Summertown Publishing. 2009	

Número do documento: **2032278** Data de emissão: **27/04/2026** Código de verificação: **8a59362910**

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

SIGAA | STI - Superintendência de Tecnologia da Informação da UFPB / Cooperação UFRN - Copyright © 2006-2026 | sigaa-864f96bd74-v7n6n.sigaa-864f96bd74-v7n6n | 26.4.1