



Portal do Docente

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA**  
**SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO DE ATIVIDADES**  
**ACADÊMICAS**

EMITIDO EM 02/06/2023 09:55

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

<b>Dados Gerais da Turma</b>		
<b>Turma:</b>	GDMI0207 - LÍNGUA ESPANHOLA APLICADA AOS NEGÓCIOS - Turma: 01 (2021.2)	
<b>Docente(s):</b>	3575427 - SILVIA RENATA RIBEIRO	
<b>Carga Horária:</b>	60h	
<b>Horário:</b>	6T3456	
<b>Programa do Componente Curricular</b>		
<b>Ementa:</b>	Uso da língua espanhola como instrumento de comunicação em situações específicas da área negocial. Língua espanhola aplicada a interações de âmbito profissional. Correspondência comercial e documentos em língua espanhola. 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>	Compreender e utilizar a língua espanhola em nível B1/B2 a partir de uma perspectiva comunicativa contemplando os aspectos linguísticos, pragmáticos e culturais inerentes ao âmbito das negociações internacionais.	
<b>Conteúdo:</b>	O conteúdo programático se organizará a partir do material didático sugerido, fontes diversas e materiais de apoio gramatical, conforme os seguintes eixos temáticos: I. O mundo empresarial: Conceito e tipos de empresa; Plano de negócios: elaboração e negociação de cada um dos seus elementos II. Negócios Internacionais: Organismos econômicos; tratados de livre comércio; protocolo nos negócios III. Comunicação empresarial: Comunicação escrita e oral no ambiente empresarial; imagem corporativa; técnicas de comunicação IV. Tipos de comércio: Importação e exportação; tipos de clientes, atendimento ao cliente; V. Marketing e publicidade: Estratégias de marketing, estudos de mercado, estratégias de venda VI. A Negociação Intercultural: Aspectos socioculturais de negociação internacional VII. Atividades de Interação e Negociação Oral (durante todo o semestre letivo)"	
<b>Habilidades e Competências:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desenvolver as competências pragmática, léxica, gramatical, fonética e ortográfica relacionadas ao âmbito das negociações internacionais;</li> <li>Desenvolver as habilidades de compreensão e produção oral e escrita relacionadas às negociações;</li> </ul>	
<b>Metodologia de Ensino e Avaliação</b>		
<b>Metodologia:</b>	Aulas expositivas e 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.	
<b>Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:</b>	A disciplina terá três avaliações: 1. Prova escrita (6,0), a se realizar após o primeiro módulo da disciplina, a essa prova será adicionada a nota referente a avaliação contínua realizada através de atividades (4,0); 2. Prova escrita (6,0), a se realizar após o segundo módulo da disciplina, a essa prova será adicionada a nota referente a avaliação contínua realizada através de atividades (4,0); 3. Prova oral (10,0) a partir de apresentação oral realizada em grupos sobre temática relacionada ao âmbito dos negócios.	
<b>Horário de atendimento:</b>	Atendimento remoto, horário a combinar através do email <a href="mailto:silvia.ribeiro@academico.ufpb.br">silvia.ribeiro@academico.ufpb.br</a>	
<b>Cronograma de Aulas</b>		
Início	Fim	Descrição
25/02/2022	25/02/2022	Apresentação do programa da disciplina
04/03/2022	04/03/2022	Tema 01: Empresa
11/03/2022	11/03/2022	Tema 01: Empresa - Creación de una empresa (clase asíncrona)
18/03/2022	18/03/2022	Tema 02: Comunicação empresarial
25/03/2022	25/03/2022	Tema 02: Comunicação empresarial
01/04/2022	01/04/2022	Comunicación Empresarial - Charla con Alex Pinheiro
08/04/2022	08/04/2022	Instrucciones para la evaluación
15/04/2022	15/04/2022	Feriado: Semana Santa
22/04/2022	22/04/2022	Não Haverá Aula
29/04/2022	29/04/2022	AVALIAÇÃO
06/05/2022	06/05/2022	Tema 03: Negociação Internacional

### Dados Gerais da Turma

Início	Fim	Descrição
13/05/2022	13/05/2022	Tema 03
20/05/2022	20/05/2022	Tema 03
27/05/2022	27/05/2022	Avaliação 02
03/06/2022	03/06/2022	Apresentações (em vídeo)
10/06/2022	10/06/2022	Consolidação - apresentações
17/06/2022	17/06/2022	Reposição
24/06/2022	24/06/2022	FERIADO

### Avaliações

Data	Hora	Descrição
22/04/2022	15:00	Avaliação - Módulo 1
27/05/2022	15:00	Avaliação - Módulo 2
10/06/2022	15:00	Consolidação - Seminários
17/06/2022	13:00	Reposição
30/06/2022	13:00	Exame Final
17/06/2022		Reposição
30/06/2022		Exame Final

### Referências Básicas

Tipo de material	Descrição
Livro	PAREJA, Maria José. <b>Temas de empresa</b> : manual para la preparaci3n del certificado superior del Espa3ol de los negocios de la c3mara de comercio de Madid. Madid: Edinumen, 2007. 214 p. ISBN: 8495986698.
Livro	TANO, Marcelo. <b>Expertos</b> : curso avanzado de espa3ol orientado al mundo del trabajo. Libro del alumno. Barcelona: Difusi3n, 2009. 160p. ISBN: 9788484435860.

### Referências Complementares

Tipo de material	Descrição
------------------	-----------

Número do documento: **797174**      Data de emiss3o: **02/06/2023**      C3digo de verificaç3o: **246f1d14fd**

### ATENÇ3O

Para verificar a autenticidade deste documento acesse <https://sigaa.ufpb.br/sigaa/documentos/> informando o n3mero do documento, data de emiss3o e o c3digo de verificaç3o