



Portal do Docente

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

EMITIDO EM 02/06/2023 09:58

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

<b>Dados Gerais da Turma</b>		
<b>Turma:</b>	GDMI0209 - LÍNGUA INGLESA APLICADA AOS NEGÓCIOS - Turma: 01 (2021.2)	
<b>Docente(s):</b>	3575424 - CLAUDIA CAMINHA LOPES RODRIGUES	
<b>Carga Horária:</b>	60h	
<b>Horário:</b>	5T1234	
<b>Programa do Componente Curricular</b>		
<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 - 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."	
<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.	
<b>Metodologia de Ensino e Avaliação</b>		
<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. A disciplina poderá ser ministrada no formato presencial, híbrido ou remoto, conforme necessidades de enfrentamento da crise de saúde em decorrência da COVID-19, em conformidade com determinações legais superiores.	
<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 para nota: uma atividade oral - 10,0 (dez) pontos, uma atividade escrita (revisão crítica de artigo científico) - 10,0 (dez) pontos e uma atividade escrita (prova e/ou estudo dirigido e/ou estudo de caso) - 10,0 (dez) pontos. As regras de avaliação obedecem à resolução específica que trata do tema na Universidade Federal da Paraíba	
<b>Horário de atendimento:</b>	A combinar, sob agendamento, através do endereço eletrônico: claudiacaminha@cchla.ufpb.br	
<b>Cronograma de Aulas</b>		
Início	Fim	Descrição
24/02/2022	24/03/2022	Módulo 1
24/02/2022	24/02/2022	Global Business speaks English
03/03/2022	03/03/2022	Working Accross Genders
10/03/2022	10/03/2022	Gender-Neutral Language

### Dados Gerais da Turma

Início	Fim	Descrição
17/03/2022	24/03/2022	Negotiation Preparation
31/03/2022	12/05/2022	Módulo 2
05/05/2022	05/05/2022	Não Haverá Aula
12/05/2022	12/05/2022	Activities related to first and second grades
19/05/2022	16/06/2022	Módulo 3

### Avaliações

Data	Hora	Descrição
12/05/2022	13:00	Primeira Atividade para Nota
26/05/2022	13:00	Segunda Atividade para Nota
16/06/2022	13:00	Terceira Atividade para Nota
23/06/2022	13:00	Reposição
27/06/2022	15:00	Exame Final
23/06/2022		Reposição
27/06/2022		Exame Final

### Referências Básicas

Tipo de material	Descrição
Livro	LAFOND, C.; VINE, S.; WELCH, B.. <b>English for Negotiating.</b> . Oxford University Press. 2014

### Referências Complementares

Tipo de material	Descrição
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
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

Número do documento: **797180**

Data de emissão: **02/06/2023**

Código de verificação: **8ed4397f51**

### 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