

LENGUA EXTRANJERA PROFESIONAL, DISTINTA DEL INGLÉS, PARA COMERCIO INTERNACIONAL (EN FRANCÉS).

SKU: EVOL-5345-iNO-B | Categorías: Francés, IDIOMAS

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas 120

Créditos ECTS 0

Más información

CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE

PROFESIONALIDAD

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Lengua Extranjera Profesional, distinta del Inglés, para Comercio Internacional (en Francés)

Objetivos

En el ámbito del mundo del comercio y marketing es necesario conocer los diferentes campos en el marketing y compraventa internacional, dentro del área profesional marketing y relaciones públicas. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para la lengua extranjera profesional (francés) para el comercio internacional.

Contenidos

UNIDAD FORMATIVA 1. LENGUA EXTRANJERA ORAL Y ESCRITA, DISTINTA DEL INGLÉS, EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS.

- 1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional:
- 2. Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros.
- 3. Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores.
- 4. Estructuras linguisticas y lexico relacionado con la contratacion y condiciones de la compraventa internacional:
- 5. Condiciones de contratacion y financiacion.
- 6. Tarifas y precios.
- 7. Modos de pago.



Página: 1 Francés, IDIOMAS



Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

- 8. Prorrogas.
- 9. Descuentos.
- 10. Lexico y fonetica de las condiciones de entrega:
- 11. Incoterms.
- 12. Plazos de entrega.
- 13. Condiciones de transporte.
- 14. Incumplimientos, anomalias y siniestros.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIONES COMERCIALES EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS.

- 1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en lengua extranjera distinta del inglés.
- 2. Fórmulas de marcadores conversacionales: saludo, presentación, despedida, ayuda, interacción.
- 3. Argumentación comercial y características de los productos.
- 4. Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones comerciales.
- 5. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación:
- 6. Elaboración de guiones para la presentación de empresas, productos y/o servicios en ferias, visitas y cartas.
- 7. Simulación de presentaciones comerciales orales distintas del inglés.
- 8. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.
- 9. Entonación y puntuación discursiva básica.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS.

- Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional.
- 2. Interacción entre las partes de una negociación comercial
- 3. Presentación inicial de posiciones.
- 4. Argumentos.
- 5. Preferencias.
- 6. Comparaciones.
- 7. Estrategias de negociación.
- 8. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.
- 9. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación.
- 10. Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo.
- 11. Contradecir en parte.
- 12. Clarificar las opiniones y reformular.
- 13. Expresar contraste y clasificar.
- 14. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.
- 15. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.
- 16. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.
- 17. Entonación y puntuación discursiva básica.



Página: 2 <u>Francés, IDIOMAS</u>

Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTEXTO SOCIOPROFESIONAL DE LAS OPERACIONES COMERCIO INTERNACIONAL.

- 1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales.
- 2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales.
- 3. Registro formal, neutral e informal.
- 4. Relaciones profesionales en distinto grado de formalidad.
- 5. Relaciones con la autoridad y la administración.
- 6. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.
- 7. Convenciones sociales: Tabúes relativos al comportamiento.
- 8. Fórmulas de cortesía y tratamiento de uso frecuente.
- 9. Convenciones en la conversación y visitas comerciales: puntualidad, ofrecimientos de comida, tiempo de estancia, expresión de expectativas como anfitrión.
- 10. Comportamiento ritual: celebraciones y actos conmemorativos.
- 11. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional.
- 12. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.
- 13. El saludo.
- 14. La posición del cuerpo y las extremidades.
- 15. La mirada.
- 16. Las diferencias de género.
- 17. Proximidad física y esfera personal.

UNIDAD FORMATIVA 2. DOCUMENTACIÓN EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS, PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS.

- 1. Estructura lingüística y léxico de las ofertas y documentación comercial internacional.
- 2. Redacción de acuerdos de operaciones de comercio internacional.
- 3. Modelos en inglés de acuerdos comerciales entre empresas.
- 4. Modelos en inglés de contratos de compraventa.
- 5. Estructura lingüística y léxico de la facturación de operaciones comerciales.
- 6. Abreviaturas.
- 7. Interpretación de modelos de facturas.
- 8. Documentación financiera y de medios de pago habituales.
- 9. Interpretación de los documentos y terminología en los medios de pago e instrumentos financieros en lengua extranjera.
- 10. Pólizas de seguros de exportación/importación.
- 11. Modelos de pólizas: terminología.
- 12. Informes comerciales
- 13. Fórmulas habituales en los informes.
- 14. Otros documentos comerciales en lengua extranjera.
- 15. Hojas de pedido.
- 16. Albarán.
- 17. Orden de compra.



Página: 3 Francés, IDIOMAS



Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REDACCIÓN EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS, DE INFORMES Y CORRESPONDENCIA COMERCIAL.

- 1. Usos habituales en la redacción de textos en inglés comercial.
- 2. Ofertas y presentación de productos por correspondencia.
- 3. Reclamaciones:
- 4. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, retrasos u otra casuística propia del comercio internacional.
- 5. Respuesta a las reclamaciones.
- 6. Prorroga:
- 7. Solicitud
- 8. Respuestas.
- 9. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases.
- 10. Faxes
- 11. Correos electrónicos:
- 12. Abreviaturas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN ADUANERA EN CONTEXTOS INTERNACIONALES.

- 1. Fuentes de información aduanera en lengua extranjera: la Organización Mundial de Aduanas e información institucional aduanera de otros países.
- 2. Interpretación de términos y expresiones en documentos aduaneros:
- 3. Documentos aduaneros en lengua extranjera.
- 4. Documentos aduaneros de terceros países: China, Rusia, u otros países con relaciones comerciales.
- 5. Documentación de operaciones intracomunitarias en lengua extranjera, distinta del inglés.
- 6. Liquidación de impuestos:
- 7. Modelos.
- 8. Terminología fiscal en inglés.
- 9. Certificaciones y homologaciones internacionales:
- 10. Modelos.
- 11. Terminología en lengua extranjera, distinta del inglés

Tal vez te interese este curso: Francés B1

O quizá este otro: Curso Práctico de Francés para el Comercio Internacional

Síguenos en: Instagram



Página: 4 Francés, IDIOMAS