

# INGLÉS ORAL Y ESCRITO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

SKU: EVOL-3431-VNO-A | Categorías: [IDIOMAS](#), [Inglés](#)

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [100](#)

Acreditado por Universidad [SI](#)

Créditos ECTS [4](#)

## CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

### Objetivos

- Interpretar la información, líneas y argumentos de un discurso oral en inglés, formal e informal, presencial y retransmitido, de una operación comercial internacional definida
- Interpretar los datos e información específica de distintos documentos, informes comerciales y fuentes de información de comercio internacional escritos en inglés extrayendo la información relevante para una exportación y/o importación de bienes/servicios
- Producir mensajes orales complejos en inglés con fluidez, detalle y claridad, en situaciones-tipo del comercio internacional
- Interactuar oralmente, en inglés, con fluidez y espontaneidad, con uno y al menos dos interlocutores, manifestando opiniones diversas, en distintas situaciones, formales e informales, propias de comercio internacional: visitas a ferias, gestiones y negociación de operaciones con clientes/proveedores

### Contenidos

#### UD1. Gestión de operaciones de Comercio Internacional en inglés.

- 1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional:.
- 1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional:.
- 1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega:.

#### UD2. Presentaciones comerciales en inglés.

- 2.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés.
- 2.2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación:.
- 2.3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés.

#### UD3. Negociación de operaciones de Comercio Internacional en inglés.



- 3.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional.
- 3.2. Interacción entre las partes de una negociación comercial.
- 3.3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación.
- 3.4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.
- 3.5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.

**UD4. Contexto socioprofesional de las operaciones Comercio Internacional.**

- 4.1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales.
- 4.2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales.
- 4.3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.
- 4.4. Giros.
- 4.5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.

