



INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Inglés B2 orientado a Comercio Exterior +
Titulación Universitaria en Inglés
Upper-Intermediate B2 + 8 Créditos ECTS***

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Inglés B2 orientado a Comercio Exterior + Titulación Universitaria en Inglés Upper-Intermediate B2 + 8 Créditos ECTS

duración total: 520 horas

horas teleformación: 160 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El dominio del inglés es hoy en día una necesidad en el ámbito laboral y personal. La habilidad para comunicarse e interactuar en diversas situaciones en un idioma extranjero le abrirá las puertas y multiplicará sus posibilidades de desarrollo profesional. La adquisición de competencias comunicativas en lengua extranjera se ha convertido en un requisito imprescindible en cualquier proceso de selección y es la puerta de acceso a nuevas posibilidades laborales y profesionales. Este Curso Superior en Inglés B2 orientado a Comercio Exterior es una excelente opción para adquirir nuevo vocabulario, mejorar su habilidad comunicativa y la comprensión oral y escrita.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Interactuar oralmente correctamente, con fluidez y espontaneidad en diversas situaciones en lengua inglesa.
- Escribir textos claros y bien estructurados y comprender las ideas principales y secundarias de textos complejos de diversas temáticas.
- Ampliar el vocabulario y los usos del Inglés y reforzar las estructuras gramaticales, de manera que se incremente la coherencia y la cohesión en el uso del idioma en todas sus vertientes: oral, escrita, leída, etc.

para qué te prepara

Este Curso de Inglés B2 le prepara para adquirir los conocimientos necesarios para poder obtener el título oficial de consejo europeo: B2. Con la realización de este Curso de Inglés Nivel Intermedio Alto acredita el dominio de una Lengua Extranjera equivalente al Nivel B2 del Marco Común Europeo de Referencia de las lenguas, de acuerdo con la Recomendación nº R(98) 6 del Comité de Ministros de Estados Miembros de 17 de Octubre de 2000.

salidas laborales

Desarrollará su actividad en cualquier sector productivo en el área de administración del comercio internacional.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Inglés B2'
- Manual teórico 'Inglés Oral y Escrito en el Comercio Internacional'
- Manual teórico 'Documentación en Inglés para el Comercio Internacional'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado "Guía del Alumno" entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. INGLÉS B2

UNIT 1. FAMILY PEOPLE

- 1.Listening: Family time
- 2.Reading: Sharing the housework
- 3.Grammar : Present tenses
- 4.Speaking: Unstressed words
- 5.Writing: E-mails
- 6.Vocabulary

UNIT 2. ON HOLIDAYS

- 1.Listening: Where to go?
- 2.Reading: Best holidays ever
- 3.Grammar: Past tenses
- 4.Speaking: Stress in compound words
- 5.Writing: A story
- 6.Vocabulary

UNIT 3. STARTING A NEW JOB

- 1.Listening: First day at work
- 2.Reading: Teen jobs
- 3.Grammar: Future tenses
- 4.Speaking: /m/, /n/ and /ʔ/
- 5.Writing: Formal letters
- 6.Vocabulary

UNIT 4. ARTS AND ENTERTAINMENT

- 1.Listening: Rock or drama?
- 2.Reading: Who's got talent?
- 3.Grammar: Conditional sentences
- 4.Speaking: /ʔ/, /j/ and /tʔ/
- 5.Writing: Essay
- 6.Vocabulary

UNIT 5. SALES!

- 1.Listening: Online or traditional shopping?
- 2.Reading: Harrods
- 3.Grammar: Modal verbs
- 4.Speaking: /a:(r)/ and /ea(r)/
- 5.Writing: A review
- 6.Vocabulary

UNIT 6. LIVING WORLD

- 1.Listening: Interview with a guide
- 2.Reading: Eco-friendly houses
- 3.Grammar: Reported speech
- 4.Speaking: /ʔ/, /ʔ/ and /u:/
- 5.Writing: Articles
- 6.Vocabulary

MÓDULO 2. INGLÉS PROFESIONAL PARA COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. INGLÉS ORAL Y ESCRITO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS

- 1.Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional
- 2.Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional

+ Información Gratis

3.Léxico y fonética de las condiciones de entrega

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIONES COMERCIALES EN INGLÉS

- 1.Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en ingles
- 2.Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación
- 3.Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS

- 1.Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional
- 2.Interacción entre las partes de una negociación comercial
- 3.Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación
- 4.Fórmulas de persuasión en una negociación internacional
- 5.Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos

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.Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores
- 4.Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional
- 5.Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor

UNIDAD FORMATIVA 2. DOCUMENTACIÓN EN INGLÉS PARA EL COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL EN INGLÉS

- 1.Estructura lingüística y léxico de las ofertas y documentación comercial internacional
- 2.Redacción de acuerdos de operaciones de comercio internacional
- 3.Estructura lingüística y léxico de la facturación de operaciones comerciales
- 4.Documentación financiera y de medios de pago habituales
- 5.Pólizas de seguros de exportación/importación
- 6.Informes comerciales
- 7.Otros documentos comerciales en inglés

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REDACCIÓN EN 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.Prorroga
- 5.Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases
- 6.Faxes
- 7.Correos electrónicos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN ADUANERA EN CONTEXTOS INTERNACIONALES

- 1.Fuentes de información aduanera en inglés: la Organización Mundial de Aduanas e información institucional aduanera de otros países
- 2.Interpretación de términos y expresiones en documentos aduaneros
- 3.Liquidación de impuestos
- 4.Certificaciones y homologaciones internacionales