



INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Curso de Francés para el Comercio Internacional
(Nivel Oficial Marco Común Europeo B1) +
Titulación Universitaria***

+ Información Gratis

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

Curso de Francés para el Comercio Internacional (Nivel Oficial Marco Común Europeo B1) + Titulación Universitaria

duración total: 500 horas

horas teleformación: 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

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.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Comprender y utilizar expresiones cotidianas de uso muy frecuente así como frases sencillas destinadas a satisfacer necesidades de tipo inmediato.
- Presentarse a sí mismo y a otros, pedir y dar información personal básica sobre su domicilio, sus pertenencias y las personas que conoce.
- Relacionarse de forma elemental siempre que su interlocutor hable despacio y con claridad y esté dispuesto a cooperar.
- Interpretar la información en una lengua distinta del inglés proveniente del discurso oral, incluso no estructurado, con facilidad y rapidez, para agilizar las gestiones y relaciones con clientes/proveedores de distintos países, de forma presencial o a distancia, a pesar de la existencia de ruidos o interferencias.
- Interpretar los datos e información escrita compleja, en una lengua distinta del inglés, de documentos propios del comercio internacional extrayendo la información relevante para la gestión y toma de decisiones requeridas en las operaciones y gestiones con clientes/proveedores internacionales.
- Transmitir oralmente, con corrección fonética, detalle, fluidez y espontaneidad, información en una lengua distinta del inglés, sobre temas técnicos complejos relativos a la operativa del comercio internacional a través de presentaciones orales y a distancia a fin de ejecutar la operación comercial y resolver las incidencias habituales en comercio internacional.

para qué te prepara

Este curso le prepara para especializarse en el idioma de Francés dentro del Área de Comercio Internacional.

salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional, por cuenta ajena y propia, en el departamento de exportación e importación de cualquier empresa, en empresas intermediarias del comercio internacional tales como agencias transitarias, agencias comerciales, agencias de aduanas, empresas de asesoramiento comercial, importadores, exportadores, distribuidores-comercializadores, asociaciones, instituciones, y otros organismos gubernamentales y no gubernamentales que realicen transacciones internacionales.

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 ' Francés para Comercio Internacional'
- Manual teórico 'Francés Intermedio. Nivel Oficial Consejo Europeo B1'



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

PARTE 1. FRANCÉS B1

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CUISINE

- 1.Compréhension orale : Les délices de la cuisine française
- 2.Compréhension écrite : Le boom des émissions culinaires
- 3.Grammaire : Les verbes au présent
- 4.Vocabulaire
- 5.Ne pas confondre : Où / Ou
- 6.Culture et civilisation : Les clichés

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA MODE ET L'IMAGE DANS LA SOCIÉTÉ

- 1.Compréhension orale : Boogie : le nouveau parfum
- 2.Compréhension écrite : Dior : l'anorexie, j'adore!
- 3.Grammaire : Les verbes irréguliers et l'imparfait
- 4.Vocabulaire
- 5.Ne pas confondre : Neuf / Nouveau
- 6.Culture et civilisation : Paris, capitale de la mode

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA PRESSE ET LES MÉDIAS

- 1.Compréhension orale : Journalisme ou de caquetage?
- 2.Compréhension écrite: L'influence des nouvelles technologies sur les enfants
- 3.Grammaire : Le passé composé
- 4.Vocabulaire
- 5.Ne pas confondre : Jouer à / Jouer de
- 6.Culture et civilisation : La presse française

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA SOLIDARITÉ : COMMENT CONTRIBUER ET SE COMPROMETTRE

- 1.Compréhension orale : Les problèmes du Tiers-Monde
- 2.Compréhension écrite : La reconnaissance aux volontaires
- 3.Grammaire : Les temps du passé
- 4.Vocabulaire
- 5.Ne pas confondre : Quand / Quant / Qu'en
- 6.Culture et civilisation : Étudier en France

UNIDAD DIDÁCTICA 5. JEUX ET LOISIRS: À VOS MARQUES. PRÊTS? PARTEZ!

- 1.Compréhension orale : Laisser gagner les petits.
- 2.Compréhension écrite : Apprendre à gérer son temps
- 3.Grammaire : Exprimer l'obligation et la probabilité
- 4.Vocabulaire
- 5.Ne pas confondre: La préposition «en» / le pronom «en»
- 6.Culture et civilisation : Le temps libre des français

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MA VILLE

- 1.Compréhension orale : Vélizy-Villacoublay : Ville de demain, Ville biomimétique
- 2.Compréhension écrite : Nuit Blanche parisienne : l'art prends les rues!
- 3.Grammaire : Exprimer l' opinion
- 4.Vocabulaire
- 5.Ne pas confondre : ce / se
- 6.Culture et civilisation : Architecture et urbanisme français

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IL ÉTAIT UNE FOIS...

- 1.Compréhension orale : Le petit chaperon rouge
- 2.Compréhension écrite : Las moralités des contes populaires
- 3.Grammaire: Exprimer la cause et la conséquence
- 4.Vocabulaire

5. Ne pas confondre:

6. Culture et civilisation : Alexandre Dumas

PARTE 2. FRANCÉS PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

MÓDULO 1. FRANCÉS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

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

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
3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIONES COMERCIALES EN FRANCÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en lengua extranjera distinta del inglés
2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación
3. Simulación de presentaciones comerciales orales en francés

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES COMERCIO INTERNACIONAL EN FRANCÉS

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 SOCIO-PROFESIONAL DE LAS OPERACIONES DE 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

MÓDULO 2. DOCUMENTACIÓN EN FRANCÉS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL EN FRANCÉS

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 lengua extranjera

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

1. Usos habituales en la redacción de textos en francés 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 lengua extranjera: la Organización Mundial de Aduanas e información institucional aduanera de otros países
2. Interpretación de términos y expresiones en documentos aduaneros:

- 3.Documentación de operaciones intracomunitarias en lengua extranjera, distinta del inglés
- 4.Liquidación de impuestos
- 5.Certificaciones y homologaciones internacionales