







***UF1785 Lengua Extranjera
del Inglés, en el Com***



INESEM

SINISS SCHOOL

***era Oral y Escrita, distinta
ercio Internacional (en***

+ Información Gratis

**titulación de formación continua bonificada
empre**

UF1785 Lengua Extranjera del Inglés, en el Comercio

duración total: 90 horas

horas telefo

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

+ Información Gratis

descripción

En el ámbito de comercio y marketing es necesario conc
compraventa internacional, dentro del área profesional c
el presente curso se pretende aportar los conocimientos
escrita, distinta del inglés, en el comercio internacional.

+ Información Gratis



+ Información Gratis

Introducción del Inglés, en el Comercio Internacional (en Alemán)



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo q
conocimientos técnicos en este área.

+ Información Gratis

objetivos

- Interpretar la información, líneas y argumentos de un d del inglés, formal e informal, presencial y retransmitido, definida.
- Interpretar los datos e información específica de distintas fuentes de información de comercio internacional escrito extrayendo la información relevante para una exportación
- Producir mensajes orales complejos en una lengua distinta claridad, en situaciones-tipo del comercio internacional.
- Interactuar oralmente, en una lengua distinta del inglés menos dos interlocutores, manifestando opiniones diversas informales, propias de comercio internacional: visitas a operaciones con clientes/proveedores.

+ Información Gratis

para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo de la Lengua Extranjera oral y escrita, distinta del inglés, en el comercio exterior, una vez superado las distintas Unidades de Competencia en ella. Se valorarán las Competencias profesionales adquiridas a través de la formación formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente título profesional, así como a través de las respectivas convocatorias que vayan publicadas por las Administraciones Autonómicas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 2131/2011), así como las competencias profesionales adquiridas por experiencia profesional.

salidas laborales

+ Información Gratis

Desarrolla su actividad profesional, por cuenta ajena y p importación de cualquier empresa, en empresas interme como agencias transitorias, agencias comerciales, agen asesoramiento comercial, importadores, exportadores, c asociaciones, instituciones, y otros organismos gubernerna realicen transacciones internacionales.

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte Oficial que acredita el haber superado con éxito todas la el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la du alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que e firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de l recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

+ Información Gratis



INSTITUTO EUROPEO DE EST

como centro de Formación acreditado para la im
EXPIDE LA SIGUIENTE

NOMBRE DEL A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los

Nombre de la Acc

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formac
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con

Con una calificación de €

Y para que conste expido la pre
Granada, a (día) de (m

La direccion General

MARIA MORENO HIDALGO

Sellc



forma de bonificación

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

Prueba de Inglés, en el Comercio Internacional (en inglés)

ESTUDIOS EMPRESARIALES

participación a nivel nacional de formación
TITULACIÓN

ALUMNO/A

estudios correspondientes de

Formación Formativa

en INESEM en la convocatoria de XXXX
número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

SOBRESALIENTE

presente TITULACIÓN en
mes(es) de (año)



Firma del alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO/A



- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los s
mes a la Seguridad Social.

+ Información Gratis

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a trav metodología de aprendizaje online, el alumno debe avar itinerario formativo, así como realizar las actividades y a del itinerario, el alumno se encontrará con el examen fin mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder

Nuestro equipo docente y un tutor especializado har todos los progresos del alumno así como estableciendo consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar tc Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

+ Información Gratis

materiales didácticos

- Manual teórico 'UF1785 Lengua Extranjera Oral y Es

+ Información Gratis



+ Información Gratis

Importancia del Inglés, en el Comercio Internacional (en alemán)



y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

profesorado y servicio de tutorías

+ Información Gratis

Nuestro equipo docente estará a su disposición para de contenido que pueda necesitar relacionado con el cu nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email un documento denominado “Guía del Alumno” entregad Contamos con una extensa plantilla de profesores espe con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y form como solicitar información complementaria, fuentes bibli Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y co respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías tel hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede c del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizan

+ Información Gratis

+ Información Gratis

UF1785 Lengua Extranjera Oral y Escrita, disti Ale



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

Prácticas del Inglés, en el Comercio Internacional (en alemán)



y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo par
misma duración del curso. Existe por tanto un calendario
de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cu
de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad

+ Información Gratis

Intenta del Inglés, en el Comercio Internacional (en alemán)

Después de la finalización del curso, que dependerá de la modalidad formativa con una fecha de inicio y una fecha

Para los cursos de modalidad online, el campus virtual y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y pron para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, p artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de opo administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

+ Información Gratis

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestro equipo de matriculación, envío de documentación y solución de dudas.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede consultar sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización y lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, así como el seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM.

programa formativo

UNIDAD FORMATIVA 1. LENGUA EXTRANJERA COMERCIO INTERNACIONAL

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

1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones internacionales.

+ Información Gratis

- 1.- Vocabulario y expresiones en la operativa de los
- 2.- Vocabulario y expresiones en la negociación y p
2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la c
- 1.- Condiciones de contratación y financiación.
- 2.- Tarifas y precios.
- 3.- Modos de pago.
- 4.- Prórrogas.
- 5.- Descuentos.
3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega:
- 1.- Incoterms.
- 2.- Plazos de entrega.
- 3.- Condiciones de transporte.
- 4.- Incumplimientos, anomalías y siniestros.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIONES COMERCIALES

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones
- 1.- Fórmulas de marcadores conversacionales: saludos
- 2.- Argumentación comercial y características de los
- 3.- Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones
2. Redacción y documentación complementaria para la presentación
- 1.- Elaboración de guiones para la presentación de

+ Información Gratis

- 3.Simulación de presentaciones comerciales orales di:
 - 1.- Contrastes de registros formales e informales y
 - 2.- Entonación y puntuación discursiva básica.

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

- 1.Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos
- 2.Interacción entre las partes de una negociación com
 - 1.- Presentación inicial de posiciones.
 - 2.- Argumentos.
 - 3.- Preferencias.
 - 4.- Comparaciones.
 - 5.- Estrategias de negociación.
 - 6.- Contrastes de registros formales e informales y
- 3.Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulaci
 - 1.- Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo.
 - 2.- Contradecir en parte.
 - 3.- Clarificar las opiniones y reformular.
 - 4.- Expresar contraste y clasificar.
- 4.Fórmulas de persuasión en una negociación interna
- 5.Simulación de procesos de negociación de exportac

+ Información Gratis

- 1.- Contrastes de registros formales e informales y
- 2.- Entonación y puntuación discursiva básica.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTEXTO SOCIOPROFESIO

- 1.Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en en
- 2.Elementos significativos en las relaciones comercial
 - 1.- Registro formal, neutral e informal.
 - 2.- Relaciones profesionales en distinto grado de fo
 - 3.- Relaciones con la autoridad y la administración.
- 3.Diferenciación de usos, convenciones y pautas de c
 - 1.- Convenciones sociales: Tabúes relativos al cor
 - 2.- Fórmulas de cortesía y tratamiento de uso frec
 - 3.- Convenciones en la conversación y visitas comestancia, expresión de expectativas como anfitrión.
 - 4.- Comportamiento ritual: celebraciones y actos cc
- 4.Giros y modismos adecuados al contexto del comer
- 5.Aspectos de comunicación no verbal según el conte
 - 1.- El saludo.
 - 2.- La posición del cuerpo y las extremidades.
 - 3.- La mirada.
 - 4.- Las diferencias de género.

+ Información Gratis

5.- Proximidad física y esfera personal.

+ Información Gratis