

Lengua extranjera oral y escrita, distinta del inglés, en el comercio internacional (UF1785)

Lengua extranjera oral y escrita, distinta del inglés, en el comercio internacional (UF1785)

Duración: 90 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

1. Gestión de operaciones de comercio internacional en lengua extranjera, distinta del inglés
1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional:
1.1.1. Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros.
1.1.2. Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores.
1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional:
1.2.1. Condiciones de contratación y financiación.
1.2.2. Tarifas y precios.
1.2.3. Modos de pago.
1.2.4. Prórrogas.
1.2.5. Descuentos.
1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega:
1.3.1. Incoterms.
1.3.2. Plazos de entrega.
1.3.3. Condiciones de transporte.
1.3.4. Incumplimientos, anomalías y siniestros
2. Presentaciones comerciales en lengua extranjera, distinta del inglés
2.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en lengua extranjera distinta del inglés.
2.1.1. Fórmulas de marcadores conversacionales: saludo, presentación, despedida, ayuda, interacción.
2.1.2. Argumentación comercial y características de los productos.
2.1.3. Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones comerciales.
2.2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación:
2.2.1. Elaboración de guiones para la presentación de empresas, productos y/o servicios en ferias, visitas y cartas.
2.3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés.

© icaformación2026

2.3.1. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.
2.3.2. Entonación y puntuación discursiva básica.
3. Negociación de operaciones de comercio internacional en lengua extranjera, distinta del 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
3.2.1. Presentación inicial de posiciones.
3.2.2. Argumentos.
3.2.3. Preferencias.
3.2.4. Comparaciones.
3.2.5. Estrategias de negociación.
3.2.6. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.
3.3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación.
3.3.1. Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo.
3.3.2. Contradecir en parte.
3.3.3. Clarificar las opiniones y reformular.
3.3.4. Expresar contraste y clasificar.
3.4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.
3.5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.
3.5.1. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.
3.5.2. Entonación y puntuación discursiva básica.
4. 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.
4.2.1. Registro formal, neutral e informal.
4.2.2. Relaciones profesionales en distinto grado de formalidad.
4.2.3. Relaciones con la autoridad y la administración.
4.3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.
4.3.1. Convenciones sociales: Tabúes relativos al comportamiento.
4.3.2. Fórmulas de cortesía y tratamiento de uso frecuente.
4.3.3. Convenciones en la conversación y visitas comerciales: puntualidad, ofrecimientos de comida, tiempo de estancia, expresión de expectativas como anfitrión.
4.3.4. Comportamiento ritual: celebraciones y actos conmemorativos.
4.4. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional.
4.5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.
4.5.1. El saludo.
4.5.2. La posición del cuerpo y las extremidades.
4.5.3. La mirada.
4.5.4. Las diferencias de género.
4.5.5. Proximidad física y esfera personal.

© icaformación2026

© icaformación2026