

Programación general del curso de español

Idioma 1, curso de diplomatura, todas las carreras

Duración: 2 semestres con 60 horas lectivas (2x30)

Nivel al comienzo del curso: B1

Nivel al final del curso: B1+

DIRECTRICES PRELIMINARES:

- El curso se dirige a personas que han dominado el idioma español en el nivel A2, según el Marco Común Europeo de Referencia para las lenguas (MCER).
- El rol del docente se basa en ser un organizador, asesor y guía en el proceso de enseñanza - aprendizaje, sin embargo los resultados finales de este proceso dependen de los aprendices, su aportación del trabajo y su disposición de aprender.
- Para lograr los objetivos propuestos del aprendizaje, el alumno debe gestionar el tiempo adecuadamente.
- En caso de que las habilidades básicas del aprendiz imposibiliten su efectiva participación en el curso, con el fin de lograr los objetivos finales correspondientes a dado nivel, es necesario que aumente considerablemente la cantidad de horas dedicadas al autoaprendizaje.

<p>1. Objetivos del curso:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar las competencias lingüísticas. • Ampliar el vocabulario de negocios y el conocimiento de las construcciones gramaticales. • Conocer elementos de la cultura de negocios en los países hispanohablantes. • Adquirir habilidades de negociación en el ámbito económico. • Desarrollar la habilidad de autoaprendizaje aplicarla en el proceso de conocimiento de la lengua.
<p>2. Contenidos del curso</p>	
<p>Léxico</p>	<ul style="list-style-type: none"> • describir y presentar un producto (el proceso de producción, la venta) • el organigrama • Internet • ferias • publicidad, campañas de publicidad • perfil del consumidor

Estructuras gramaticales	<ul style="list-style-type: none"> • tiempos pasados • „se” impersonal • perífrasis verbales • imperativo afirmativo • pronombres de complemento directo • uso de: qué / cuál / cuáles • imperativo negativo • frases compuestas causa-efecto (<i>porque, por eso, como</i>), finales (<i>para + infinitivo</i>)
Funciones lingüísticas / comunicativas	<ul style="list-style-type: none"> • expresar la opinión, acuerdo y desacuerdo • contar hechos históricos • presentar la historia de la empresa • preparar un catálogo • crear la página web de la empresa • análisis de gráficas • elaborar balances • pedir favores / reaccionar • dar consejos • expresar emociones, sugerir
Componente académico	<ul style="list-style-type: none"> • análisis y selección de información • hacer presentaciones • participar en debates • escribir resúmenes, informes
3. Al terminar el curso el alumno es capaz de:	
Comunicación	<ul style="list-style-type: none"> • hablar de temas profesionales, • debatir sobre temas relacionados con la carrera, • comunicarse en el ámbito profesional y fuera de él, • usar de forma consciente los registros formal e informal, • presentar la presentación sobre el producto o la empresa, • presentarse en una entrevista de trabajo.
Comprensión lectora	<ul style="list-style-type: none"> • leer y entender textos relacionados con la carrera y temas profesionales.
Comprensión auditiva	<ul style="list-style-type: none"> • entender discursos sobre la vida cotidiana y profesional, • entender enunciados formales e informales.
Comprensión escrita	<ul style="list-style-type: none"> • crear un catálogo con productos y su descripción, • elaborar balance, presupuesto de la campaña de publicidad, oferta comercial, • escribir un informe.

Manuales principales:

E. Díaz Gutiérrez, E. Narvajas Colón, M. Suárez Lasierra, *Meta Profesional B1, Español para fines profesionales, edición internacional*, Stuttgart, Klett, 2015.

Materiales adicionales:

Materiales propios del docente basados en recursos didácticos accesibles, indicando la fuente y los derechos de autor.

PLANIFICACIÓN PERIÓDICA DEL TRABAJO**SEMESTRE 1 (30 HORAS)****PRIMERA PARTE – HORAS LECTIVAS 1 - 15****COMPRENSIÓN AUDITIVA**

El alumno es capaz de entender una conversación sobre reclamación de productos pedidos.

El alumno es capaz de entender opiniones sobre la influencia de Internet.

COMPRENSIÓN LECTORA

El alumno es capaz de entender la hoja de pedido.

El alumno es capaz de entender un texto sobre inventos.

INTERACCIÓN ORAL

El alumno es capaz de participar de forma activa en la planificación de las compras de objetos y aparatos para la oficina.

El alumno es capaz de participar de forma activa en un debate sobre la influencia de los inventos en la vida.

EXPRESIÓN ORAL

El alumno es capaz de presentar el proyecto de la oficina.

El alumno es capaz de presentar inventos que han tenido mayor influencia en la vida.

EXPRESIÓN ESCRITA

El alumno es capaz de escribir reclamación de productos pedidos.

El alumno es capaz de preparar oferta y catálogo de productos.

SEGUNDA PARTE – HORAS LECTIVAS 16 - 30**COMPRENSIÓN AUDITIVA**

El alumno es capaz de entender la presentación sobre la historia de una empresa.

El alumno es capaz de entender la conversación sobre el balance anual.

COMPRENSIÓN LECTORA

El alumno es capaz de entender un texto sobre el lanzamiento de un nuevo producto.

El alumno es capaz de entender un texto sobre la historia y el desarrollo de una empresa.

INTERACCIÓN ORAL

El alumno es capaz de participar de forma activa en un debate sobre el lanzamiento de un nuevo producto.

El alumno es capaz de participar de forma activa en una conversación sobre el balance anual de un empleado.

EXPRESIÓN ORAL

El alumno es capaz de presentar la presentación sobre el lanzamiento de un nuevo producto.

El alumno es capaz de presentar el balance anual de una empresa.

EXPRESIÓN ESCRITA

El alumno es capaz de preparar la oferta de un nuevo producto.

El alumno es capaz de escribir un informe del balance de una empresa.

SEMESTRE 2 (30 HORAS LECTIVAS)

PRIMERA PARTE - HORAS LECTIVAS 1 – 15

COMPRENSIÓN AUDITIVA

El alumno es capaz de entender una conversación sobre problemas a la hora de prepararse para las ferias.

El alumno es capaz de entender conversaciones de los participantes durante las ferias.

COMPRENSIÓN LECTORA

El alumno es capaz de entender un texto sobre preparativos para las ferias.

El alumno es capaz de entender ofertas de ferias para las empresas.

INTERACCIÓN ORAL

El alumno es capaz de participar de forma activa en un debate sobre preparativos para las ferias.

El alumno es capaz de participar de forma activa en una conversación con representantes de otras empresas que participan en las ferias.

EXPRESIÓN ORAL

El alumno es capaz de presentar una empresa en las ferias.

El alumno es capaz de presentar un informe de la participación en las ferias.

EXPRESIÓN ESCRITA

El alumno es capaz de escribir una carta formal a organizadores de las ferias.

El alumno es capaz de mantener correspondencia comercial con nuevos clientes ganados durante las ferias.

SEGUNDA PARTE – HORAS LECTIVAS 16 - 30

COMPRENSIÓN AUDITIVA

El alumno es capaz de entender una encuesta sobre hábitos de consumo.

El alumno es capaz de entender anuncios de publicidad.

COMPRENSIÓN LECTORA

El alumno es capaz de entender un texto sobre las marcas del distribuidor.

El alumno es capaz de entender consejos de un experto en campañas de publicidad eficaces.

INTERACCIÓN ORAL

El alumno es capaz de participar de forma activa en un debate sobre la creación de un perfil del cliente potencial para un nuevo producto.

El alumno es capaz de participar de forma activa en un debate sobre diferentes formas de publicidad.

EXPRESIÓN ORAL

El alumno es capaz de presentar características de nuevo producto y perfil del cliente potencial.

El alumno es capaz de presentar el proyecto de una campaña publicitaria.

EXPRESIÓN ESCRITA

El alumno es capaz de preparar oferta de campaña de publicidad.

El alumno es capaz de entablar y mantener correspondencia comercial con agencias publicitarias.