

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# Lengua extranjera oral y escrita, distinta del inglés, en el comercio internacional

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Adquirir las competencias profesionales necesarias para comunicarse en una lengua distinta del inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.

Contenidos:

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. 2.3.1. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales. 2.3.2. Entonación y puntuación discursiva básica.



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



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.

