



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID  
UNIVERSIDADES NORTEAMERICANAS  
REUNIDAS

## ASIGNATURA

**TÍTULO DE ASIGNATURA:** ESPAÑOL DE LOS NEGOCIOS

**CUATRIMESTRE Y AÑO ACADÉMICO:** segundo cuatrimestre 2018/2019

**HORARIO:** lunes y martes 10:00 - 11:30 [Aula B16]

**PRERREQUISITOS:**

**COMPETENCIAS- OBJETIVOS (BREVE DESCRIPCIÓN):** el objetivo de este curso es proporcionar al alumno, dentro de un contexto empresarial real, estructuras lingüísticas avanzadas y una terminología técnica y especializada del español para su aplicación futura en el ámbito de los negocios. Los objetivos son mejorar tanto su expresión comunicativa y escrita como su comprensión lectora y auditiva dentro de un entorno profesional.

## PROFESOR/A

**NOMBRE:** ISABEL CRESPO

**DEPARTAMENTO:**

**TELÉFONO DE LA OFICINA:**

**CORREO ELECTRÓNICO:** iscrespo@ucm.es

**DESPACHO:**

**HORAS DE TUTORÍAS:** lunes y martes de 11:30 a 12:30 previa petición de hora.

## CALENDARIO DE CLASES, TEMAS, LECTURAS Y TAREAS ASIGNADAS

**TEXTO:** se ha preparado un paquete de material de trabajo que el alumnado adquirirá en el departamento de reprografía y que deberá “traer diariamente a clase” en el que se incluyen artículos de prensa, modelos de cartas e informes comerciales, ejercicios de vocabulario y otra información relevante.

**LECTURAS:** los alumnos tendrán que leer diariamente los titulares de un periódico español de su elección -para luego comentarlos en clase- sobre noticias que hayan acontecido esa semana y que estén relacionadas con la materia del curso con el propósito de poder así contextualizar el temario.

Ejemplos de páginas web de periódicos de tirada nacional:

[www.elpais.com](http://www.elpais.com)

[www.elmundo.es](http://www.elmundo.es)

[www.abc.es](http://www.abc.es)

[www.actualidadeconomica.es](http://www.actualidadeconomica.es)

[www.expansion.es](http://www.expansion.es)

[www.5dias.es](http://www.5dias.es)

## TEMARIO DE ESPAÑOL DE LOS NEGOCIOS [2019]

### Tema 1. NEGOCIOS INTERNACIONALES

- El proceso de negociación
- La Unión Europea
- Los mercados emergentes

### Tema 2. LA EMPRESA I: Nociones básicas

- Clasificación
- Organigrama: departamentos
- Sectores económicos

### Tema 3. LA EMPRESA II: Relaciones laborales

- Puestos y funciones
- Jornada y horario laboral
- La mujer en el mundo laboral
- Correspondencia interna

### Tema 4. LA EMPRESA III: Correspondencia externa

- Cartas comerciales
- Comunicación telefónica

### Tema 5. LA EMPRESA IV: Recursos Humanos

- Ofertas y contratos de trabajo
- Solicitud de trabajo: el currículum vitae
- Entrevistas de trabajo

### Tema 6. BANCA y BOLSA

- Los padres de la Ciencia económica
- Los bancos y las actividades bancarias
- La Bolsa

### Tema 7. LA OFERTA Y LA DEMANDA

- Hábitos de compra y formas de pago
- Los canales de distribución

### Tema 8. MARKETING Y PUBLICIDAD

- Productos y estrategias comerciales
- Análisis y estudios de mercado
- Anuncios y campañas publicitarias

## CALENDARIO DE CLASE [2019]:

### FEBRERO:

Primer día de clase: lunes 4 de febrero.

### MARZO:

Examen parcial: lunes 25 o martes 26 de marzo [fecha por determinar].

Contenido del examen parcial: temas 1-2-3-4.

Sí hay clase durante los días de exámenes parciales.

**ABRIL:**

Vacaciones de Semana Santa: del viernes 12 al lunes 22 de abril (ambos inclusive).

Vuelta a clase: martes 23 de abril.

**MAYO:**

Último día de clase: martes 21 de mayo.

Examen final: lunes 27 o martes 28 de mayo [fecha por determinar].

No hay clase durante los días de exámenes finales.

Contenido del examen final: todos los temas vistos durante el curso, pero con especial incidencia en los temas 5-6-7-8.

Trabajo final: se entregará el mismo día y misma hora del examen final.

No se admitirán trabajos entregados fuera de plazo.

## METODOLOGÍA DOCENTE

**MULTIMEDIA:** se parte de una metodología comunicativa donde la profesora imparte los temas a través de presentaciones de Power Point con el propósito de que las clases sean más visuales, dinámicas e interactivas.

## OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA

El objetivo de este curso es proporcionar al alumnado, dentro de un contexto empresarial real, estructuras lingüísticas avanzadas y una terminología técnica y especializada del español para su aplicación futura en el ámbito de los negocios. Los objetivos son mejorar tanto su expresión comunicativa y escrita como su comprensión lectora y auditiva dentro de un entorno profesional.

## EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

**EXAMEN PARCIAL:** 20 %,

**EXAMEN FINAL:** 20 %,

**TRABAJOS ESCRITOS O PRESENTACIONES:** TRABAJO FINAL 30 %, PRESENTACIÓN ORAL 20%

Cada alumno hará una presentación oral siendo imprescindible el uso del nuevo vocabulario técnico aprendido. Tendrá una duración aproximada de cinco minutos y no podrá ser leída. Se valorará: el contenido, la claridad, la organización en la exposición y la corrección gramatical.

**OTROS:** %,

**PARTICIPACIÓN EN CLASE:** 10 %, Es imprescindible que todos los alumnos vengan preparados a clase. Se requiere una participación activa en los debates.

**ASISTENCIA:** Es obligatoria. A partir de la segunda ausencia sin justificante, se bajará un punto en el sistema de calificación español (por ejemplo, un 8 bajará a un 7). En el caso de la clase de Cine español, perder una clase, equivaldrá a dos ausencias. Asimismo, la impuntualidad también será penalizada, más de 15 minutos de retraso equivaldrá a una ausencia. Las ausencias justificadas se consideran aquellas documentadas por el médico o el director del programa correspondiente.

**INTEGRIDAD ACADÉMICA:** Está prohibido el plagio, el uso de materiales no permitidos en exámenes y pruebas, copia de respuestas de otro compañero,

falsificación o apropiación indebida de información para los trabajos, entrega de un mismo trabajo o secciones del mismo en más de un curso y ayudar a un estudiante que está copiando, etc. La penalización se dejará a la discreción del profesor de la asignatura y al Director del programa del estudiante, de acuerdo con las normas y procedimientos de su campus.

## **GUÍA E INDICACIONES PARA LOS TRABAJOS ESCRITOS**

**TRABAJO FINAL:** el alumno deberá realizar un trabajo final de investigación con una extensión no inferior a 2.000 palabras en Times New Roman 12, a doble espacio y con márgenes justificados (ver pautas de elaboración en el paquete adjunto). A mediados del curso el alumno entregará un esquema con las ideas principales a tratar para ser aprobado y corregido por la profesora. El trabajo final se entregará el mismo día y a la misma hora que el examen final.

## **BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA Y OTROS RECURSOS**

### **BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA**

Arroyo Hernández, Margarita y Ainhoa Larrañaga Domínguez. El léxico de los negocios. Madrid: SGEL, 2014.

De Prada, Marisa. Comunicación eficaz para los negocios. Madrid: Edelsa, 2010.  
----- Entorno empresarial. Madrid: Edelsa, 2015.

Elies Furió, Blasco et al. El español en entornos profesionales. Madrid: Edinumen, 2016.

Felices Lago, Ángel et al. Cultura y negocios. Madrid: Edinumen, 2010.  
----- Español para el comercio mundial del siglo XXI: términos y expresiones esenciales en el mundo de los negocios. Madrid: Edinumen, 2015.

Herrero Domingo, Ricardo et al. Comunicación oral y escrita en la empresa. Madrid: Ediciones Paraninfo, 2013.

Jimeno, María José y Elena Palacios. Profesionales de los negocios. Madrid: En Clave Ele, 2018.

Juan Lázaro, Olga et al. Curso de español de los negocios. En equipo.es 3. Madrid: Edinumen, 2007.

Martí Contreras, Jorge. Español para los negocios. Valencia: Tirant Humanidades, 2018.

Prost, Gisèle y Alfredo Noriega Fernández. Al dí@. Curso superior de español para los negocios. Madrid: SGEL, 2014.

Schmidt, Carlos. Asuntos de negocios: 100 actividades de discusión para la enseñanza de español de los negocios. Madrid: Edinumen, 2010.

Tano, Marcelo. Expertos. Barcelona: Difusión, 2009.

