



COLEGIO DE ESPAÑOL
Y CULTURA MEXICANA
UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

TRUE SPANISH

Español para los negocios.

50 horas presenciales. 3 créditos universitarios.

OBJETIVOS GENERALES:

El estudiante de EL2 / ELE de niveles intermedios entrará en contacto con vocabulario, estructuras y formatos comunes en el área del comercio y los Negocios. Practicará con modelos reales de documento comerciales y podrá desenvolverse en contextos comunicativos correspondientes a esta área laboral, tales como entrevistas de trabajo, reuniones de negocios, presentaciones de proyectos etc.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Las citas de negocios.

Objetivo: Practicar fórmulas de cortesía y el código adecuado en reuniones de trabajo formales. Conocer diferentes variantes latinoamericanas para contestar una llamada telefónica, cerrar un trato, negociar.

- 1.1 Cómo agendar una cita.
- 1.2 Ofrecer, comprar, vender.
- 1.3 Vamos a cerrar el trato.
- 1.4 La llamada telefónica.

2. La correspondencia comercial. Cartas y correos electrónicos.

Objetivo: Conocer diferentes formatos y documentos comerciales. Practicar la redacción formal. Hablar de aspectos culturales que influyen en los negocios.

- 2.1 Las partes de una carta.
- 2.2 Expresiones y tratamientos de formalidad.
- 2.3 Vamos a responder una carta.





2.4 El memorándum, la nota, el recado, el aviso.

3. En busca de un empleo.

Objetivo: El estudiante practicará las oraciones subordinadas e impersonales dentro del contexto laboral. Se hablará de las condiciones de trabajo en México y América Latina.

3.1 Se solicita personal.

3.2 La entrevista de trabajo. Recomendaciones de un experto.

3.3 El currículum vitae.

3.4 El contrato laboral.

4. Contabilidad y cobranza.

Objetivo: Se practicará con vocabulario y términos específicos de finanzas, así como del protocolo financiero y hacendario del país en comparación con otros modelos económicos.

4.1 Tipos de empresas y compañías.

4.2 Los impuestos.

4.3 Cómo abrir una cuenta bancaria.

4.4 Tarjetas de crédito y de débito

4.5 Cheques, depósitos y otros movimientos bancarios.

5. Documentos mercantiles y de crédito.

Objetivo: Que el estudiante desarrolle capacidades lingüísticas y de comunicación para pedir, exigir, reclamar, agradecer, solicitar e intercambiar bienes, productos o servicios.

5.1 El pedido y la factura.

5.2 Cómo solicitar un préstamo.

5.3 Las condiciones de pago: plazos e intereses.

5.4 Las cajas de ahorro y las casas de empeño.

5.5 Requerimientos de pago, el embargo y otras consecuencias.



COLEGIO DE ESPAÑOL
Y CULTURA MEXICANA
UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

TRUE SPANISH

6. ¿Comprar o rentar?

Objetivo: El estudiante entrará en contacto con el área de bienes raíces y otros servicios necesarios para establecer su negocio.

6.1 Los bienes raíces (inmuebles). El contrato de renta. Recibos de arrendamiento

6.2 El contrato de compra- venta.

6.3 La valuación de inmuebles.

