

PROGRAMMA DEL CORSO DI LINGUA SPAGNOLA 2

SETTORE SCIENTIFICO

L-LIN/07

CFU

9

OBIETTIVI

Il corso, oltre a focalizzarsi sul lessico specifico del contesto commerciale, giuridico ed economico, si pone come obiettivo di introdurre gli studenti al più ampio contesto sociale e culturale in cui gli scambi linguistici avvengono, e di fornire altresì gli strumenti linguistici e culturali adeguati per poter lavorare nel contesto commerciale e professionale spagnolo e negli scambi con aziende e spazi commerciali di lingua spagnola.

RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI

Conoscenza e capacità di comprensione

Lo studente sarà in grado di riconoscere le caratteristiche principali del linguaggio aziendale, dell'economia e del commercio in lingua spagnola, e avrà altresì sviluppato le dovute competenze linguistiche che gli consentiranno di acquisire conoscenze in materia di economia e di commercio in ambito internazionale e, più specificatamente, in ambito francofono.

Capacità di applicare conoscenza e comprensione

Lo studente sarà in grado di applicare le conoscenze teoriche acquisite attraverso le video lezioni per riprodurre in lingua spagnola le caratteristiche principali dei testi commerciali, dimostrando altresì una preparazione che gli consentirà di argomentare sui contenuti acquisiti in una prospettiva multidisciplinare e contrastiva.

Autonomia di giudizio

Lo studente dimostrerà di saper orientarsi autonomamente nella lettura e nell'interpretazione dei contenuti di un testo commerciale in lingua spagnola, di riconoscere le peculiarità linguistiche di un testo economico-giuridico e di saper altresì individuare le principali strategie comunicative utilizzate dall'autore.

Abilità comunicative

Grazie all'esposizione al materiale didattico, nonché all'ascolto delle video lezioni e allo svolgimento degli esercizi

proposti, lo studente sarà in grado di gestire le abilità di ascolto, lettura e produzione scritta e orale, utilizzando un lessico specialistico appropriato al dominio di studio.

Capacità di apprendimento

Alla fine del corso, lo studente avrà gli strumenti necessari, dal punto di vista teorico e pratico, per comprendere, analizzare e valutare testi di diversa tipologia, e per produrre altresì testi propri, in ambito commerciale ed economico. I concetti assimilati attraverso le video lezioni dovranno essere rielaborati dallo studente durante e al termine dell'intero percorso di studi, a beneficio di una più consapevole padronanza dei contenuti utilizzando un lessico specialistico.

MODALITÀ DI RACCORDO CON ALTRI INSEGNAMENTI (INDICARE LE MODALITÀ E GLI INSEGNAMENTI CON I QUALI SARÀ NECESSARIO RACCORDARSI)

Il corso offre gli strumenti per argomentare in lingua i contenuti degli insegnamenti affini inerenti all'economia e al diritto attraverso l'approfondimento dei contenuti disciplinari in spagnolo, collegandosi, altresì, tanto all'insegnamento di "Lingua e traduzione - spagnolo I", durante il quale gli apprendenti acquisiscono gli elementi essenziali per affrontare gli argomenti più tecnici oggetto di studio del corso, quanto all'insegnamento di "Lingua spagnolo III: linguaggio specialistico aziendale, dell'economia e del commercio", quale seguito e approfondimento del corso in oggetto.

MODALITÀ DI ESAME ED EVENTUALI VERIFICHE DI PROFITTO IN ITINERE

L'esame può essere sostenuto sia in forma scritta che in forma orale. Gli appelli orali sono previsti nella sola sede centrale di Roma. Gli esami scritti, invece, possono essere sostenuti sia nella sede centrale, sia nelle sedi periferiche. L'esame orale consiste in un colloquio durante il quale il docente formula di solito tre domande. L'esame scritto consiste nello svolgimento di un test con 31 domande. Per ogni domanda lo studente deve scegliere una di 4 possibili risposte. Solo una risposta è corretta. Sia le domande orali che le domande scritte sono formulate per valutare tanto il grado di comprensione delle nozioni teoriche, quanto la capacità di ragionare utilizzando tali nozioni. Le domande sulle nozioni teoriche consentiranno di valutare il livello di comprensione. Le domande che richiedono l'elaborazione di un ragionamento consentiranno di valutare il livello di competenza e l'autonomia di giudizio maturati dallo studente. Le abilità di comunicazione e la capacità di apprendimento saranno valutate attraverso le interazioni dirette tra docente e studente che avranno luogo durante la fruizione del corso (videoconferenze ed elaborati proposti dal docente).

Modalità di iscrizione e di gestione dei rapporti con gli studenti

L'iscrizione ed i rapporti con gli studenti sono gestiti mediante la piattaforma informatica che permette l'iscrizione ai corsi, la fruizione delle lezioni, la partecipazione a forum e tutoraggi, il download del materiale didattico e la comunicazione con il docente. Un tutor assisterà gli studenti nello svolgimento di queste attività.

Attività di didattica erogativa (DE)

54 Videolezioni + 54 test di autovalutazione; Impegno totale stimato: 54 ore

Attività di didattica interattiva (DI)

- Redazione di un elaborato
- Partecipazione a web conference
- Svolgimento delle prove in itinere con feedback
- Svolgimento della simulazione del test finale

Totale : 9 ore

Attività di autoapprendimento

- 162 ore per lo studio individuale

Libro di riferimento

- Testo di riferimento in via di definizione

PROGRAMMA DIDATTICO

1. El subjuntivo: presente, pretérito perfecto, pretérito imperfecto y pretérito pluscuamperfecto
2. Las oraciones sustantivas
3. Los relativos y las oraciones de relativo
4. Las oraciones modales
5. Las oraciones temporales
6. Las oraciones concesivas
7. Las oraciones consecutivas
8. Las oraciones adversativas
9. Las oraciones finales
10. Las oraciones causales
11. La voz pasiva
12. Introducción al comercio
13. Las empresas y su organización
14. La empresa comercial: su naturaleza jurídica
15. Crear una sociedad empresarial
16. El comercio internacional: la exportación y la importación
17. Políticas de exportación
18. Los documentos de exportación - importación
19. El transporte internacional de mercancías

20. Los traslados laborales nacionales e internacionales
21. Los medios de pago: simples, documentarios y otras transacciones internacionales
22. El mundo de los negocios
23. Montar tu propio negocio
24. La estructura del sector económico: la producción y la fabricación
25. Los productos y el mercado
26. Valoración de productos y mercados
27. Correspondencia comercial: la circular
28. Estructura y características de la carta comercial
29. Recursos Humanos: el mercado de trabajo y los tipos de contrato
30. El currículum vitae y la carta de presentación
31. El marketing, la publicidad y la distribución
32. Comunicar con el cliente
33. Características del lenguaje publicitario
34. Crear y elaborar un eslogan y un anuncio publicitario
35. Los textos administrativos y periodísticos
36. El mundo financiero
37. Los bancos y las finanzas
38. Hacer concesiones, cambios y transformaciones bancarias
39. La negociación: fases y dimensiones
40. Organizar, presentar y concluir un tema
41. Las reuniones de trabajo y las negociaciones
42. Negociar un préstamo
43. El acta y el informe: características
44. Cheque, transferencia y pagaré: características y requisitos
45. Los mercados financieros y la Bolsa
46. El sistema fiscal: las tasas y los impuestos
47. Albarán y factura
48. Las obligaciones tributarias del Estado Español
49. El sistema financiero español

50. Tipos de sociedades en España

51. Panorama de la población española

52. Fundamentos de la economía española

53. El sector agropecuario en España

54. El sector pesquero en España