

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO

# Guía del Curso

## UF1785 Lengua Extranjera Oral y Escrita, distinta del Inglés, en el Comercio Internacional (Alemán)

---

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente a la Unidad Formativa UR1785 lengua extranjera oral y escrita, distinta del inglés, en el comercio internacional, incluida en el Módulo Formativo MF1011\_3 Lengua extranjera profesional, distinta del Inglés, para comercio internacional, regulada en el Real Decreto 1522/2011, de 31 de octubre, que permita al alumnado 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

**UNIDAD FORMATIVA 1. LENGUA EXTRANJERA ORAL Y ESCRITA, DISTINTA DEL INGLÉS, EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS**

1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio

internacional:

2. - Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros
3. - Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores
4. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional:
5. - Condiciones de contratación y financiación
6. - Tarifas y precios
7. - Modos de pago
8. - Prorrogas
9. - Descuentos
10. Lexico y fonetica de las condiciones de entrega:
11. - Incoterms
12. - Plazos de entrega
13. - Condiciones de transporte
14. - Incumplimientos, anomalías y siniestros

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIONES COMERCIALES EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en lengua extranjera distinta del inglés
2. - Fórmulas de marcadores conversacionales: saludo, presentación, despedida, ayuda, interacción
3. - Argumentación comercial y características de los productos
4. - Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones comerciales
5. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación
6. - Elaboración de guiones para la presentación de empresas, productos y/o servicios en ferias, visitas y cartas
7. Simulación de presentaciones comerciales orales distinta del inglés
8. - Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales
9. - Entonación y puntuación discursiva básica

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional
2. Interacción entre las partes de una negociación comercial
3. - Presentación inicial de posiciones
4. - Argumentos
5. - Preferencias
6. - Comparaciones
7. - Estrategias de negociación
8. - Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales
9. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación
10. - Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo
11. - Contradecir en parte
12. - Clarificar las opiniones y reformular
13. - Expresar contraste y clasificar
14. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional
15. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos
16. - Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales
17. - Entonación y puntuación discursiva básica

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTEXTO SOCIOPROFESIONAL DE LAS OPERACIONES COMERCIO INTERNACIONAL

1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales
2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales
3. - Registro formal, neutral e informal
4. - Relaciones profesionales en distinto grado de formalidad

5. - Relaciones con la autoridad y la administración
6. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores
7. - Convenciones sociales: Tabúes relativos al comportamiento
8. - Fórmulas de cortesía y tratamiento de uso frecuente
9. - Convenciones en la conversación y visitas comerciales: puntualidad, ofrecimientos de comida, tiempo de estancia, expresión de expectativas como anfitrión
10. - Comportamiento ritual: celebraciones y actos conmemorativos
11. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional
12. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor
13. - El saludo
14. - La posición del cuerpo y las extremidades
15. - La mirada
16. - Las diferencias de género
17. - Proximidad física y esfera personal



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)