

Escuela Universitaria de Ciencias Empresariales

Máster Oficial en Dirección de Comercio Exterior

GUÍA DOCENTE DE LA ASIGNATURA:

**El francés en las transacciones comerciales
internacionales**

Curso Académico 2011-2012



1. Datos Descriptivos de la Asignatura

Asignatura: El francés en las transacciones comerciales internacionales	Código: 165021109
<ul style="list-style-type: none">- Centro: Escuela Universitaria de Ciencias Empresariales- Titulación: Máster Oficial en Dirección de Comercio Exterior- Plan de Estudios: 2007/2008- Rama de conocimiento: Ciencias Sociales y Jurídicas- Intensificación (sólo en caso de Máster):- Departamento: Filología Francesa y Románica- Área de conocimiento: Filología Francesa- Curso: 2011-12- Carácter: Obligatorio- Duración: cuatrimestral- Créditos: 3 ECTS- Dirección Web de la asignatura: http://campusvirtual.ull.es- Idioma: Español y francés	

2. Prerrequisitos para cursar la asignatura

Esenciales / Recomendables:

El nivel de conocimientos previos en lengua francesa debe ser el adecuado para un buen dominio comunicativo que permita al alumnado una didáctica interdisciplinar. Partiremos pues de la competencia lingüística general establecida en el nivel A2 del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas según el cual el alumnado debe disponer de suficientes elementos lingüísticos como para desenvolverse y de suficiente vocabulario como para expresarse con algunas dudas y circunloquios sobre temas como la familia, aficiones e intereses, trabajo, viajes y hechos de actualidad aunque se provoquen repeticiones e incluso dificultades en la formulación por las limitaciones léxicas.

Se considera necesaria además la combinación de:

- Capacidad de trabajo en equipo.
- Curiosidad por la búsqueda de información para aplicar los conocimientos.
- Familiaridad con el uso de recursos como búsqueda en webs, programas de presentación, cañón-proyector, etc.

3. Profesorado que imparte la asignatura

Coordinación / Profesor: José Manuel Cruz Rodríguez

- Grupo: Grupo teórico Francés en las transacciones comerciales internacionales
- Departamento: Filología Francesa y Románica
- Área de conocimiento: Filología Francesa
- Centro: Escuela Universitaria de Ciencias Empresariales
- Lugar Tutoría⁽¹⁾: Escuela Universitaria de Ciencias Empresariales, 2º Nivel, Despacho 3
- Horario Tutoría⁽¹⁾: Martes: 11- 14 en despacho B3-23 de Facultad de Filología, Miércoles: 17:30 a 20:30 en despacho nº 3, 2º nivel del Edificio de Ciencias Empresariales
- Teléfono (despacho/tutoría): 922 31 70 72 y 922 31 77 07 en B3-23
- Correo electrónico: jocruz@ull.es
- Dirección web docente: ver aula virtual correspondiente en Campus Virtual de la ULL: <http://campusvirtual.ull.es>

4. Contextualización de la asignatura en el Plan de Estudios

- Bloque Formativo al que pertenece la asignatura: Esta asignatura constituye, en sí misma, un bloque formativo obligatorio situado en el segundo semestre del año académico.

- Perfil Profesional: En el ámbito del ejercicio profesional, la asignatura persigue un doble objetivo: en primer lugar, alcanzar y perfeccionar el uso del francés lengua extranjera necesario en cualquier ámbito profesional y, en segundo lugar, servir de herramienta en el campo de especialización del comercio exterior, teniendo en cuenta el carácter de herramienta para el desarrollo de la actividad de una empresa en el exterior.

5. Objetivos

Objetivos del Título desarrollados en la asignatura

- Aplicar los conocimientos adquiridos en las diferentes asignaturas de manera práctica.
- Formar a profesionales que comuniquen de manera eficaz en una segunda lengua extranjera como es el francés en el contexto de las transacciones internacionales.
- Potenciar el desarrollo de las habilidades, aptitudes y actitudes directivas que permitan aprender a desenvolverse en un escenario empresarial global
- Potenciar la comunicación de conclusiones, conocimientos y razones a públicos especializados y no especializados de un modo sencillo, claro y evitando ambigüedades.

Objetivos generales de la asignatura

- -Dotar al alumnado de las competencias comunicativas en lengua francesa que le permitan interactuar en situaciones de la vida profesional en el contexto de las transacciones internacionales;
- -Facilitar el acceso a la comprensión de cualquier documento específico relacionado con el comercio exterior;

6. Competencias

Competencias generales del Título desarrolladas en la asignatura

- Capacidad de gestión de la información;
- Desarrollo de las destrezas y habilidades interculturales adquiriendo la capacidad de identificar y utilizar una variedad de estrategias para establecer contactos con personas de otras culturas;
- Uso de las técnicas de comunicación aplicando las nuevas tecnologías en el ámbito profesional;

Competencias específicas del Título desarrolladas en la asignatura

Competencias comunicativas de la lengua:

- Utilizar la lengua francesa para describir situaciones, exponer puntos de vista o desarrollar argumentos oralmente o por escrito;
- Dominar la terminología propia del comercio exterior;
- Manejar fuentes de información;
- Diseñar y presentar proyectos;
- Conocer y adecuarse a la cultura del Otro;
- Organizar, estructurar y ordenar los mensajes orales y/o escritos;
- Desarrollar actividades comunicativas interactivas;

7. Contenidos de la asignatura

Módulo I Le Marketing international

- Lancement d'un bien ou/service sur le marché francophone.
- Campagne de communication. La publicité les relations publiques, la promotion, les Foires, les Salons.
- Outils linguistiques pour présenter des produits.
- Rédactions de présentations de produits et/services.

Módulo II La distribution

- La demande de renseignements et l'offre. La négociation entre fournisseurs et intermédiaires.
- Outils linguistiques pour l'expression écrite en français des affaires. Outils linguistiques pour l'expression orale.
- Travailler avec la langue écrite et orale en situation d'affaires.

Módulo III L'achat-vente

- La chaîne de documents accompagnant la marchandise.
- Analyse des différents contrats.

Módulo IV L'envoi et le passage en douane

- Documents de transport. Les conditions de livraison et les INCOTERMS.
- Analyse des documents.
- Cas pratiques utilisant différents Incoterms.

Módulo V Opération d'achat-vente internationale

- Simulation d'une opération import-export entre une entreprise canarienne et un client francophone.
- Outils linguistiques pour la prise de parole.
- Consignes pour les jeux de rôles.

8. Metodología y Volumen de trabajo del estudiante⁽²⁾

Metodología y Volumen de trabajo			
Créditos: 3 ECTS	Horas:75		
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	VOLUMEN DE TRABAJO		
	PRESENCIALIDAD	TRABAJO AUTÓNOMO del alumnado	HORAS TOTALES
Clase magistral	8		10
Asistencia clases prácticas (aula / sala de demostraciones / prácticas simuladas)	10		10
Realización de talleres o trabajos grupales	9		7
Realización de exámenes	2		2
Asistencia a Tutoría Académica-Formativa (presenciales y virtuales)	3		3
Realización de trabajos prácticos		15	15
Realización de actividades complementarias		10	10
Estudio preparación clases prácticas		10	10
Preparación de exámenes		8	8
HORAS TOTALES	32	43	75

9. Bibliografía / Recursos

Bibliografía Básica⁽³⁾

BARELIER, A. (2005) : *Exporter. Pratique du commerce international*. Paris :Foucher.
 CLAVERIE, B. (1992) : *Lexique du Commerce Extérieur*. Paris :Puf.
 CHEVALIER, D. (1990) : *Les sécurités de paiement*. Paris : Foucher.
 CHEVALIER, D. (1993) : *Les transports*. Paris : Foucher.
 COMBES-LEBOURG, M. (1996) : *Les opérations douanières*. Paris :Eska.
 COMBES-LEBOURG, A. (2001) : *Management des opérations de commerce international*. Paris :Eska.
 DUBOIN, J. (1993) : *Le commerce international*. Paris :Foucher.
 GRAUMANN-YETTOU, S. (2002) : *Commerce international. Guide pratique*. Paris :Litec.
 LIONNET, B. (1996) : *Pratique du marketing international*. Paris :Eska.
 MASSABIE-Françoise, M. (2002) : *Lexique du commerce international*. Paris :Bréal.
 MONOD, D.P. (1994) : *L'action commerciale à l'international*. Paris :Eska.
 MONOD, P. (2002) : *Moyens et techniques de paiements internationaux*. Paris :Didier.
 RAINELLI, M. (2003) : *Commerce international*. Paris :La Découverte.
 RAMBERG, J. (2000) : *Guide des Incoterms*.
 SARHAN, J.M. (1988) : *La prospection*. Paris :Foucher.

DICIONNAIRES

BINON, J. (2000) : *Dictionnaire d'apprentissage du français des affaires*. Paris :Didier.
 FERRERAS, J. ZOZANA, G. (1986) : *Diccionario jurídico y económico Español-Francés*. Paris :Masson.
 CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS. (1982) : *Petit dictionnaire du commerce extérieur*.
 LEVEQUE, M. et MESSOMET, Q. (1987) *L'entreprise de A à Z*. Paris :Foucher.
 RIGAUD, L. (2005) : *Dictionnaire encyclopédique du français des affaires*. Paris :La Maison du Dictionnaire.

Bibliografía Complementaria⁽⁴⁾

REVUES :

L'Expansion
L'Entreprise
Points Communs (éditée par La Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris).
Le MOCI. (Cahiers édités avec la participation du CFCE)

Recursos⁽⁴⁾

- <http://www.wto.org/indexfr.htm>
- http://europa.eu/index_fr.htm
- http://www.rfi.fr/lffr/statiques/accueil_apprendre.asp
- <http://www.la-conjugaison.fr/>
- <http://www.francaisfacile.com/exercices/>
- <http://www.forumducommerce.org/>
- <http://www.monde-diplomatique.fr/>
- <http://lexiquefle.free.fr/>

10. Sistema de Evaluación y Calificación

Recomendaciones

- El método de evaluación será el de **evaluación continua**. Para poder acogerse al mismo los alumnos deberán acreditar su asistencia como mínimo al 80% de las clases presenciales, así como la realización de al menos el 70% de las tareas encomendadas a lo largo del curso.
- Se realizarán **pruebas escritas** a lo largo del curso y se tomarán en cuenta las **presentaciones orales** como prueba de evaluación de esta destreza.
- Ambas partes, oral y escrita deben ser superadas para obtener el aprobado final.
- Además se ha de entregar un glosario al final del curso en el formato propuesto.

Estrategia Evaluativa			
TIPO DE PRUEBA ⁽⁵⁾	COMPETENCIAS	CRITERIOS	PONDERACIÓN
Pruebas objetivas			40%
Trabajos y Proyectos			50%
Pruebas de ejecución de tareas reales y/o simuladas			10%

11. Cronograma/Calendario de la asignatura

2 ^{er} Cuatrimestre	
SEMANA	Temas
Semana 1 y 2	Módulo I
Semana 3 y 4:	Módulos II y III
Semana 5 y 6	Módulo IV
Semana 7 y 8	Módulo V