

ESPAÑOL

LENGUA Y TEMA

NÉGOCIATION INTERCULTURELLE EN ESPAGNOL

Nivel B1-B2

Profesora: Nora Sánchez

Objetivos: Comprender las particularidades de la negociación intercultural. Identificar los perfiles de interlocutores españoles y latinoamericanos. Conocer el protocolo para hacer negocios con españoles y latinoamericanos. Preparar una negociación con interlocutores hispanohablantes teniendo en cuenta las características culturales.

Contenido: El curso está dividido en dos temas: 1. Introducción a la negociación intercultural. 2. Análisis y crítica de las dimensiones culturales.

Estrategias: El curso utiliza una pedagogía activa y propone actividades diversas, como el análisis de casos reales, actividades de expresión oral con especial énfasis en la argumentación, juegos de roles, presentaciones.

Evaluación: **30% ORAL** (15% presentación de una dimensión cultural en grupo, 15% crítica y análisis de la dimensión). **40% TRABAJO EN AUTONOMIA** (oral y escrito) creación de una situación cultural problemática y su respectivo análisis y solución. Dicha situación podrá presentarse de diferentes maneras -poster, video, sketch, juego de roles, ...). El tiempo estimado del trabajo en autonomía es de 4h en grupo o individual fuera de la clase. En cada actividad se evaluará la calidad del contenido, la corrección de la lengua, el vocabulario, la capacidad para trabajar en equipo, la originalidad, la puntualidad. **20% PARTICIPACIÓN ACTIVA EN CLASE** (toma de la palabra espontánea con presentación de argumentos estructurados e ideas claras). **10% TEST** sobre el contenido del curso. En estas actividades se evaluará igualmente el rigor y la precisión de la sintaxis de la lengua.