



FACULTAD DE COMERCIO Y TURISMO  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE  
DE MADRID

## GRADO EN COMERCIO

<b>Asignatura</b>	<b>Francés I</b>	<b>Código</b>	<b>801968</b>
<b>Módulo</b>	<b>Formación Básica</b>	<b>Materia</b>	<b>Idioma Moderno</b>
<b>Carácter</b>	<b>Básica</b>		
<b>Créditos</b>	<b>6.0</b>	<b>Presenciales</b>	<b>3.3</b>
		<b>No presenciales</b>	<b>2.7</b>
<b>Curso</b>	<b>Primero</b>	<b>Semestre</b>	<b>Segundo</b>

<b>Departamento Responsable</b>	<b>Departamento de Estudios Románicos, Franceses, Italianos y Traducción</b>
<b>Coordinador /a</b>	<b>Correo electrónico</b>
<i>Ver listado coordinadores</i>	

## SINOPSIS

Estudio práctico de la lengua francesa contextualizado en el ámbito profesional del comercio, atendiendo tanto a la adquisición de una formación teórica en el ámbito de la lingüística del francés como al desarrollo de las competencias comunicativas hasta alcanzar un nivel suficiente para el adecuado uso de dicha lengua en los ámbitos profesionales para los que capacita el título.

<b>CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS</b>
No se han establecido prerrequisitos.
<b>OBJETIVOS FORMATIVOS</b>
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>
<p>Adquisición de las cuatro competencias básicas de producción oral y producción escrita (CO, CE, EO, EE), y de interacción, para desenvolverse en situaciones profesionales sencillas, en francés de especialidad.</p> <p>Estarán en disposición de pasar a un nivel aplicado de la lengua extranjera elegida en el que se introducirán en el ámbito comercial.</p>
<b>COMPETENCIAS</b>
<p><b>Generales</b></p> <p><b>CG1</b> - Saber reunir e interpretar datos sociales y económicos relevantes para la función comercial de forma que puedan emitir juicios sobre temas relevantes de índole comercial</p> <p><b>CG2</b> - Alcanzar habilidades de comunicación, cooperación interpersonal y trabajo en equipo con el objetivo de desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la función comercial</p> <p><b>CG3</b> - Conocer y comprender distintas realidades culturales para establecer contactos con el fin de desarrollar mercados a nivel internacional e, incluso, global de los países implicados y adaptar las distintas estrategias comerciales tanto al consumidor como a la sociedad donde se desenvuelve</p> <p><b>CG4</b> - Comprender y aplicar los mecanismos y técnicas de planificación, análisis de información, negociación, simulación, decisión y control en la relación comercial teniendo como base la estrategia comercial de la empresa</p> <p><b>Específicas</b></p> <p><b>CE18:</b> Dominar, tanto a nivel oral como escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarlo en el ámbito comercial, por ejemplo, en situaciones de negociación comercial en el ámbito internacional.</p>
<b>CONTENIDOS TEMÁTICOS (Programa de la asignatura)</b>
<p><b>Gramaticales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los pronombres sujetos, tónicos.</li> <li>• <i>C'est / il est</i></li> <li>• El género y el número</li> <li>• Los artículos definidos, indefinidos, contractados y partitivos</li> </ul>

- Presente de los verbos en -er
- Presente de los verbos *être, avoir, aller, devoir, écrire, venir, vouloir, pouvoir, prendre, faire, sortir*
- Presente de los verbos pronominales
- Los adjetivos calificativos, posesivos, interrogativos, demostrativos
- La interrogación (*quel, quelle, quels, quelles, où, est-ce que, qu'est-ce que c'est, combine, quand, à quel moment, à quelle heure ?*, los tres registros)
- La negación (*ne...pas; ne...rien, ne...jamais, ne...pas encore*) en presente y en passé composé.
- Las preposiciones de lugar
- Los adverbios de frecuencia y de cantidad
- El pronombre "on"
- Los pronombres COD
- El imperativo
- El futuro próximo
- El pasado compuesto con *être* y *avoir*

#### Actos de habla:

- Saludar, presentarse, identificarse
- informarse, preguntar, confirmar, agradecer
- situar en el espacio; indicar una dirección
- ordenar, aconsejar, prohibir, manifestar sorpresa, indignación
- expresar la posesión, proponer, aceptar, rechazar, decir la hora, expresar el tiempo, expresar la necesidad, los gustos
- expresar la cantidad, la probabilidad, la intención;
- describir acontecimientos actuales y pasados
- describir una ciudad, un barrio
- opinar, comentar y justificar; argumentar y rechazar opiniones .

ACTIVIDADES DOCENTES	% DEL TOTAL DE CRÉDITOS	PRESENCIALIDAD
Asistencia y participación activa en clase	42%	100
Trabajo guiado	8%	50
Trabajo autónomo del/la alumno/a	25%	0
Trabajo grupal del/la alumno/a	17%	0
Otras actividades	8%	60
EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	Participación en la Nota Final	
Pruebas orales y/o escritas	50%	
Trabajo e informes	35%	
Participación y actitud del/la alumno/a en clase a lo largo del semestre	15%	

## RECURSOS

### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Tauzin b. et Dubois al., *Objectif Express* (1) a1/a2, Hachette, 2006  
Tauzin b. et Dubois al., *Objectif Express* (1) A1/A2, Cahier d'activités, Hachette, 2006  
Grégoire, Maïa, *Grammaire progressive du français*. Niveau débutant, París, Clé International, 2011 (2º ed.)

### BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

García Pelayo et Gross, *Diccionario moderno Francés-Español, Espagnol-Français*, París, Larousse, 2007.  
Penfornis, Jean-Luc, *Français.com*, débutant, París, Clé International, 2007  
Poisson-Quinton, S. et al., *Grammaire expliquée du français*, París, Clé International, 2003.  
*L'art de conjuguer*. Le nouveau Bescherelle, Hatier, París, 1999.

### Idioma en que se imparte

Español/Francés

### Otra información