



FACULTAD DE COMERCIO Y TURISMO  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE  
DE MADRID

## GRADO EN COMERCIO

<b>Asignatura</b>	<b>Idioma para el Comercio I: Alemán</b>	<b>Código</b>	<b>801971</b>
<b>Módulo</b>	<b>Formación instrumental para la Gestión Comercial</b>	<b>Materia</b>	<b>Herramientas para la Gestión Comercial</b>
<b>Carácter</b>	<b>Obligatoria</b>		
<b>Créditos</b>	<b>6</b>	<b>Presenciales</b>	<b>3,3</b>
		<b>No presenciales</b>	<b>2,7</b>
<b>Curso</b>	<b>Segundo</b>	<b>Semestre</b>	<b>Primero</b>

<b>Departamento Responsable</b>	<b>Filología Inglesa</b>
<b>Coordinador /a</b>	<b>Correo electrónico</b>
<i>Nélida Paredes Colmenarejo</i>	<i>nparedes@filol.ucm.es</i>

## SINOPSIS

### BREVE DESCRIPTOR

*(debe trasladarse la información que corresponde a la asignatura dentro del apartado de la memoria "contenidos")*

Lengua extranjera para la gestión comercial donde se estudia una lengua extranjera (inglés, francés o alemán) como medio de comunicación y expresión que permite al estudiante usarla en diversas situaciones del contexto comercial.

### CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS *(opcional)*

<b>OBJETIVOS FORMATIVOS</b>
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b> <i>(debe trasladarse lo que aparece en la memoria verificada)</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser capaces de dominar la lengua extranjera elegida en el ámbito de la actividad comercial tanto a nivel oral como escrito.</li> <li>• Manejarán el vocabulario, modismos de la lengua extranjera elegida para aplicar en distintas situaciones de la actividad comercial.</li> </ul>
<b>COMPETENCIAS</b> <i>(debe trasladarse el nombre de la competencia y la descripción que aparecen en la memoria verificada)</i>
<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</b> <b>(Programa de la asignatura)</b>

## Contenidos gramaticales

### Sintagma Verbal

- Verbos regulares/irregulares/mixtos. Verbos separables/no separables.
- Presente indicativo/ Imperativo/ Perfecto y Pretérito de *haben* y *sein*.
- Verbos modales.

### Sintagma Nominal

- Pronombres personales. Pronombres indefinidos e interrogativos.
- Determinantes. El sustantivo: género, número y caso.
- El adjetivo: posición atributiva y predicativa. Adjetivo posesivo. Declinación. La gradación.
- Preposiciones de acusativo. Preposiciones de dativo. Preposiciones de doble caso. Preposiciones temporales.
- Adverbios interrogativos.
- Números cardinales y ordinales. Forma y uso.

### Sintaxis

- Complementos oracionales: atributo, complemento directo/ indirecto/ circunstanciales.
- Rección de los verbos: acusativo, dativo.
- Negación.
- Oración principal y subordinada. Introducción a la oración subordinada

ACTIVIDADES DOCENTES	% DEL TOTAL DE CRÉDITOS	PRESENCIALIDAD
Asistencia y participación activa en clase	42%	100
Trabajo guiado	17%	50
Trabajo autónomo del/la alumno/a	25%	0
Trabajo grupal del/la alumno/a	8%	0
Otras actividades	8%	60
EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	Participación en la Nota Final	
Pruebas orales y/o escritas	70%	
Resolución de problemas y ejercicios, presentaciones, trabajo e informes	20%	
Participación y actitud del/la alumno/a en clase a lo largo del semestre	10%	

## RECURSOS

### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Denger, S., Rusch, P., Schmitz, H., Sieber, T. : *Netzwerk A1.2 Kurs- und Arbeitsbuch*. Berlin y Munich: Klett-Langenscheidt.

- Rusch, P.: *Netzwerk A1. Intensivtrainer*. Berlin y Munich: Klett-Langenscheidt.

### BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- *Netzwerk A1. Glosario Alemán-Español*. Berlin y Munich: Klett-Langenscheidt

- DaF im Unternehmen. A1. Berlin y Munich: Klett-Langenscheidt.

- *Unternehmen Deutsch. Grundkurs. Lehrbuch y Arbeitsbuch* . Stuttgart: Klett (últ. Ed.)

- Haesch, G./ López Casero, F. *Wirtschaftssprache Spanisch-Deutsch*. Munich: Hueber.

#### Gramáticas

- Balzer, B.: *Gramática funcional del alemán*. Madrid: Ediciones de la Torre.

- Braucek, B., Castell, A.: *Gramática básica del alemán A1-B1 con ejercicios*. Madrid: Editorial Idiomas. Hueber.

- Dreyer, H. y R. Schmitt: *Prácticas de gramática alemana. Teoría, ejercicios*. Munich: Verlag für Deutsch.

- Kars, J. y Häussermann, U.: *Grundgrammatik Deutsch*. Frankfurt a/M: Diesterweg.

- Reimann, M.: *Gramática esencial del alemán (con ejercicios)*. Ismaning: Max Hueber Verlag.

#### Ejercicios

- Busse/Westermann: *"mir" oder "mich" (Reihe Deutsch üben 1)* Ismaning: Verlag für Deutsch.

- Heidermann, W.: *Grammatiktraining Grundstufe 1*. Munich: Verlag für Deutsch.

- *Grammatik. Intensivtrainer. Neu. A1*. Klett.

- *Klipp und klar. Gramática práctica del alemán. Edición en español*. Stuttgart: Klett.

- Luscher, R., (últ. ed.): *Übungsgrammatik Deutsch als Fremdsprache für Anfänger*. Ismaning: Hueber Verlag.

- *Wortschatz&Grammatik A1*. Hueber Verlag

### Idioma en que se imparte

### Otra información (opcional)