



FACULTAD DE COMERCIO Y TURISMO

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE

DE MADRID

GRADO EN COMERCIO

Asignatura	Idioma para el Comercio I: Francés	Código	801970
Módulo	Formación instrumental para la Gestión Comercial	Materia	Herramientas para la
Carácter	Obligatoria	Créditos	6
Curso	2º	Semestre	Primero

Departamento Responsable	Departamento de Estudios Románicos, Franceses, Italianos
Coordinador/a	Ver listado de Coordinadores/as https://comercioyturismo.ucm.es/coordinadores-de-las-asignaturas

SINOPSIS

BREVE DESCRIPTOR

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)*

Se recomienda haber cursado la asignatura de Francés I, de 1º de Grado en Comercio.

OBJETIVOS FORMATIVOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Ser capaces de comprender y expresarse, con cierta fluidez, en la lengua extranjera elegida en el ámbito de la actividad comercial tanto a nivel oral como escrito.
- Manejarán el vocabulario, modismos de la lengua extranjera elegida para aplicarla a distintas situaciones de la actividad comercial.

COMPETENCIAS *(debe trasladarse el nombre de la competencia y la descripción que aparecen en la memoria verificada)*

Generales

CG1 - 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

CG2 - 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

CG3 - 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

CG4 - 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

Específicas:

CE18 - 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

CONTENIDOS TEMÁTICOS
(Programa de la asignatura)

– Objetivos pedagógicos

Pedir en un restaurante
Hacer compras corrientes en una tienda
Buscar un alojamiento
Hablar de una empresa y su organización
Comprender y dar explicaciones sencillas sobre un proceso de fabricación
Comprender y redactar un pago sencillo
Comprender y redactar un oferta de empleo
Redactar un CV sencillo
Interactuar en una entrevista profesional
Comprender y redactar notas breves de ámbito profesional
Comprender información bancaria básica

– Funciones comunicativas

Pedir y tomar nota de un pedido en un restaurante. Pedir la cuenta
Preguntar sobre un producto, un alojamiento, y describirlos
Relatar acciones pasadas
Describir una empresa. Dar las principales cifras
Describir un puesto de trabajo
Describir competencias, cualidades personales y profesionales
Hablar de la experiencia profesional
Hablar de las condiciones de trabajo (vacaciones, ventajas, etc)
Describir un proceso sencillo e indicar su cronología
Expresar la duración
Expresar la obligación y la prohibición en la realización de un pago
Dar instrucciones en el ámbito profesional

– Recursos gramaticales

Pronombres: personales complemento directo e indirecto (COD / COI), interrogativos
Pronombres relativos *qui, que, où*
El pronombre “y” y “en”
Los comparativos y superlativos
Tiempos verbales : *passé composé (2), l'imparfait d'habitude, le passé récent, le futur simple*
Adjetivos y pronombres demostrativos (2)
Indicadores temporales en tiempo pasado
Adverbios (lugar, intensidad, cantidad y modales)
Construcción activa y pasiva
“La nominalisation”
“*De plus en plus, de moins en moins*”
Formación de la oración negativa (2): *ne...plus, ne... rien, ne... jamais, ne...personne, etc.*
La construcción negativa en *passé composé*
Verbos irregulares: *produire, construire, vendre, mettre, tenir, etc.*

– Léxico

Restauración, venta, alquiler, compras on line, ropa

Comercios y comerciantes

Las personas de una empresa

Léxico del trabajo

Reuniones

Inscripciones

Ofertas de empleo

Los distintos apartados de un CV

– Fonética

Entonación

Sonidos específicos del francés

Discriminación auditiva de los verbos en –er, en presente y *imparfait*

– Aspectos culturales

Gastronomía francesa

La empresa en Francia, salarios

Bienestar en el trabajo

Medios de pago

ACTIVIDADES DOCENTES	HORAS	PRESENCIALIDAD
Asistencia y participación activa en clase	45	100
Trabajo guiado	27,5	55
Trabajo autónomo del/la alumno/a	40	0
Trabajo grupal del/la alumno/a	25	0
Otras actividades	12,5	0
EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	Participación en la Nota Final	
Pruebas orales y/o escritas	60%	
Resolución de problemas y ejercicios, presentaciones, trabajo e informes	30%	
Participación y actitud del/la alumno/a en clase a lo largo del semestre	10%	

RECURSOS

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA
<p>TAUZIN B. ET DUBOIS AL., <i>Objectif Express</i> (1) A1/A2, Hachette, 2006</p> <p>TAUZIN B. ET DUBOIS AL., <i>Objectif Express</i> (1) A1/A2, Cahier d'activités, Hachette, 2006</p> <p>Grégoire, Maïa, Odile Tievenaz, <i>Grammaire progressive du français</i>. Niveau intermédiaire, París, Clé International, 2013 (3ª ed.).</p>
BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

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

Idioma en que se imparte

Español / Francés

Otra información *(opcional)*

Directrices de la asignatura en base al Marco Estratégico para la Docencia durante el curso 2020/21

El sistema de docencia para el curso 2020-2021 se ha establecido para cumplir las pautas del marco estratégico aprobado por la Facultad de Comercio y Turismo el 22 de julio de 2020, garantizando que la docencia pueda hacerse en sistema semipresencial por medio del sistema de docencia presencial adaptada a las normas de distanciamiento, difundida por streaming u online, adaptándose a las necesidades, potenciando la evaluación continuada de los progresos del alumno al ir alcanzando los objetivos y las competencias asignadas, según las capacidades de las aulas y el número de alumnos matriculados, combinando clases on line, con clases semipresenciales en días y semanas alternas, durante las semanas que dure el cuatrimestre:

<https://comercioyturismo.ucm.es/file/marco-facultad-de-comercio-y-turismo-60>

Cronograma de la Asignatura

Ejemplo de las cuatro primeras semanas

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Día 1* <i>online</i>	G1 presencial	G1 presencial	G1 <i>streaming</i>	
		G2 <i>streaming</i>	G2 presencial	
Día 2* <i>online</i>	G1 presencial	G2 presencial	G1 <i>streaming</i>	
		G2 <i>streaming</i>	G2 presencial	

La asignatura tiene dos días de docencia a la semana:

Día 1*: Primer día de clase de una semana concreta.

Día 2*: Segundo día de clase de una semana concreta.

El desdoble de los grupos para las semanas con docencia presencial/streaming será el siguiente:

- G1: Subgrupo de estudiantes cuya letra de su primer apellido esté comprendida entre la A y la M*.
- G2: Subgrupo de estudiantes cuya letra de su primer apellido esté comprendida entre la N y la Z*.

*Si esta distribución por letras de primer apellido no arroja grupos equilibrados, se utilizará otra distribución con otras letras para garantizar la igualdad de tamaño entre los subgrupos.

La distribución por apellido que finalmente se utilice, así como el cronograma completo de la asignatura estará publicado en la asignatura virtualizada en el Campus Virtual.

Duración de las clases:

- Las clases presenciales tendrán una duración de 2 horas con 20 minutos de descanso incluidos.
- Las clases online tendrán una duración de 1 hora con 10 minutos de descanso incluidos.