

## SPAN 306: MEDICAL SPANISH (ESPAÑOL COMERCIAL)

**Profesor:** Dr. Sara Fernandez Medina

**Oficina:** Capers 234

**Horas de oficina:** Lunes-Miércoles-Viernes: 10:00 am a 11:00 o por cita previa.

**Email:** [fernandezs@citadel.edu](mailto:fernandezs@citadel.edu)

- **Libro de texto obligatorio:**

“Éxito Comercial: prácticas administrativas y contextos culturales”.

Michael Scott Doyle, T. Bruce Fryer, Ronald Cere. Heinle. 2011. Quinta Edición.

### DESCRIPCION Y OBJETIVOS:

Este curso está diseñado para estudiantes interesados en el español comercial. El objetivo del curso es aprender una base de vocabulario y conceptos básicos relacionados con diversos ámbitos de los negocios principalmente en el campo de las la empresa no gubernamentales y sin animo de lucro. El curso pretende que el estudiante se familiarice con situaciones verosímiles en el mundo del comercial A su vez, los conceptos se aprenderán en relación al ámbito cultural y social hispanohablante, con lo cual, el estudiante aprenderá sobre los aspectos culturales y pragmáticos de la lengua en contexto. Esto le permitirá desarrollar no solamente su competencia comunicativa lingüística, sino también su competencia cultural. Los contenidos se aprenderán a través de una variedad de lecturas, investigación en la red (internet) sobre noticias actuales y relevantes, debates en clase, presentación oral, actividades auditivas, simulación de situaciones reales, proyecto final de recaudación de fondos para una organización sin animo de lucro, etc.

### POLITICA DEL CURSO:

1. **Asistencia y tardanza:**

De acuerdo con la normativa de *The Citadel*, la asistencia a clase es obligatoria. El estudiante debe de llegar a clase a tiempo y salir a la hora esperada. No se acepta la tardanza.

2. **Participación, preparación y tarea (15 %)**

La participación y preparación del alumno es vital y necesaria para sacarle el máximo beneficio a los contenidos aprendidos. El estudiante debe leer cuidadosamente, estudiar el material, y hacer los ejercicios asignados por la profesora **ANTES** de venir a clase cada día. Esto no solamente es importante para el estudiante, sino también para el resto de la clase. El estudiante que no viene preparado a clase, repercute negativamente en él y afectando, a su vez, en sus propios compañeros de clase.

3. **Presentación Oral (10 %):**

Cada estudiante hará una presentación oral al final del curso sobre un tema de su interés relacionado con los contenidos aprendidos en el curso. La presentación deberá ser de unos 8 minutos aproximadamente en formato power point. La

presentación deberá enviarse a la profesora al menos 6 días con anterioridad para recibir sugerencias. La presentación deberá ser crítica, no descriptiva.

4. **Exámenes (33%):**

Cada estudiante hará tres exámenes durante el curso. Cada examen incluye varios capítulos estudiados en clase.

5. **Pruebas (12 %)**

Los estudiantes harán cuatro pruebas, basadas en vocabulario y conceptos básicos estudiados en clase.

6. **Proyecto Final (20%):**

El estudiante escribirá un ensayo de 8 hojas sobre un tema de su interés relacionado con lo estudiado en el curso. El estudiante deberá consultar con la profesora con antelación el tema para su aprobación. A lo largo del curso, el profesor llevará un seguimiento con el estudiante sobre el progreso del ensayo (tesis principal, esquema, estructura, organización, contenido, referencias bibliográficas, etc.)

7. **Entrevista Final (10%)**

El examen final será acumulativo sobre todos los temas estudiados en clase. Se deberá hacer el día y la hora establecido por *The Citadel*.

### PROGRAMA

Semana 1	Introducción al curso
Semana 2	<b>Capítulo 1: El comercio global y el contexto hispano</b> <b>Prueba 1</b>
Semana 3	<b>Capítulo 1: El comercio global y el contexto hispano</b> Invitado especial: Presentacion Cuba
Semana 4	<b>Capítulo 2: La empresa</b> Bidwell Presentacion Cuba <b>Examen 1</b>
Semana 5	<b>Capítulo 3: La gerencia</b> <b>Practica: El curriculum</b> <b>Lluvia de ideas de Proyectos finales</b>
Semana 6	<b>Capítulo 4: La banca y la contabilidad</b> Invitado especial: Presentacion la Economia en Espana
Semana 7	<b>Capítulo 5: Los bienes raíces y el equipo</b> Invitado especial: La economía en Mexico. Las maquiladoras Presentacion Beggrum <b>Prueba 2</b>
Semana 8	<b>Capítulo 6: La oficina</b> Presentacion Presentacion Actualidad política y económica de Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua. <b>Examen 2</b>
Semana 9	<b>Capítulo 7: Los recursos humanos y las relaciones laborales</b> <b>Presentacion</b> Revisión de proyectos

	<p>Actualidad Política y económica de Costa Rica y Panama</p> <p>Actualidad Política y Económica de Venezuela</p> <p>Presentacion</p> <p>Presentacion</p> <p>Prueba 3</p>
Semana 10	<p><b>Capítulo 8: Bienes y servicios</b></p> <p><b>Actualidad política y Económica de Colombia y Ecuador</b></p> <p>Presentacion</p> <p>Presentacion</p>
Semana 11	<p><b>Capítulo 9: Marketing I: Mercados y Publicidad</b></p> <p><b>Actualidad Política y económica de Peru</b></p> <p>Prueba 4</p>
Semana 12	<p><b>Capítulo 12: La entrada en el mercado internacional: los países hispanohablantes</b></p> <p>Actualidad Política y económica de Argentina</p> <p>Invitado especial</p> <p>Presentacion</p> <p><b>Examen 3</b></p>
Semana 13	<p><b>Capítulo 13: La importación y la exportación</b></p> <p><b>Actualidad Política y Económica de Puerto Rico</b></p> <p>Invitada especial</p> <p>Presentacion</p>
Semana 14	<p><b>Capítulo 14: La perspectiva para el futuro</b></p> <p><b>Actualidad política y económica de los Estados Unidos</b></p> <p>Invitado especial</p> <p>Presentacion</p>
Semana 15	<b>ENTREVISTA FINAL, sobre PROYECTO FINAL</b>