

SPAN307: BUSINESS 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

- **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	Capítulo 1: El comercio global y el contexto hispano Prueba 1
Semana 3	Capítulo 1: El comercio global y el contexto hispano Invitado especial: Presentacion Cuba
Semana 4	Capítulo 2: La empresa Bidwell Presentacion Cuba Examen 1
Semana 5	Capítulo 3: La gerencia Practica: El curriculum Lluvia de ideas de Proyectos finales
Semana 6	Capítulo 4: La banca y la contabilidad Invitado especial: Presentacion la Economia en Espana
Semana 7	Capítulo 5: Los bienes raíces y el equipo Invitado especial: La economía en Mexico. Las maquiladoras Presentacion Beggrum Prueba 2
Semana 8	Capítulo 6: La oficina Presentacion Presentacion Actualidad política y económica de Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua. Examen 2
Semana 9	Capítulo 7: Los recursos humanos y las relaciones laborales Presentacion 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>Capítulo 8: Bienes y servicios</p> <p>Actualidad política y Económica de Colombia y Ecuador</p> <p>Presentacion</p> <p>Presentacion</p>
Semana 11	<p>Capítulo 9: Marketing I: Mercados y Publicidad</p> <p>Actualidad Política y económica de Peru</p> <p>Prueba 4</p>
Semana 12	<p>Capítulo 12: La entrada en el mercado internacional: los países hispanohablantes</p> <p>Actualidad Política y económica de Argentina</p> <p>Invitado especial</p> <p>Presentacion</p> <p>Examen 3</p>
Semana 13	<p>Capítulo 13: La importación y la exportación</p> <p>Actualidad Política y Económica de Puerto Rico</p> <p>Invitada especial</p> <p>Presentacion</p>
Semana 14	<p>Capítulo 14: La perspectiva para el futuro</p> <p>Actualidad política y económica de los Estados Unidos</p> <p>Invitado especial</p> <p>Presentacion</p>
Semana 15	ENTREVISTA FINAL, sobre PROYECTO FINAL