

Espanhol Comercial Avançado

Nível B2
do Quadro Europeu
Comum de Referência
para Línguas



Hablando de negocios com nuestros hermanos!

Área de Comunicação

Objectivos

- Desenvolver a capacidade de manter e evoluir uma conversa em espanhol;
- Adquirir um nível específico relacionado ao espanhol de negócios para o desenvolvimento dentro da empresa;
- Estruturar e guiar uma reunião;
- Defender um ponto de vista e argumentar a favor ou contra;
- Desenvolver a autonomia da aprendizagem da língua;
- Desenvolver a prática de documentos de teor comercial e/ou administrativo;
- Adquirir fluência linguística que permita atingir objectivos de persuasão, síntese ou exposição;
- Adquirir conhecimentos sócio-económicos da realidade de Espanha.

Destinatários

- Técnicos administrativos, de atendimento e técnicos com relações com o público que, no desempenho das suas funções, careçam de usar o espanhol nas suas relações profissionais;
- Estudantes e todos aqueles que queiram enriquecer o seu currículo académico aprofundando os seus conhecimentos.

Requisitos

- Conhecimentos de Espanhol (Espanhol Comercial do CaF ou similar).

Carga Horária

- 60 horas.

Vantagens/Condições de Formação

- Turmas com um máximo de 12 formandos;
- Utilização de meios audiovisuais e informáticos adequados;
- Documentação e material de suporte à formação;
- Acesso às salas em períodos livres para prática extra;
- Certificado de Formação Profissional com o reconhecimento oficial, de acordo com a Legislação em vigor;
- Competências adquiridas conforme Nível B2 do Quadro Europeu Comum de Referência para Línguas.

Para mais informações:

Telefone: _____ E-mail: _____

Próximas turmas

Manual oferecido



Conteúdo Programático

Desenvolvimentos da gramática

Revisão e aperfeiçoamento de verbos regulares e irregulares nos tempos: presente; futuro; condicional e pretérito

Frases condicionais (respectivos tempos verbais)

Regras de acentuação

Exercícios de melhoramento e correcção na fluência e na confiança de expressão oral e escrita

Produção de discursos em situações reais, dentro da actividade administrativa e comercial

Simulações comunicativas escritas

Elaboração de currículos

Interpretação de anúncios de imprensa

Elaboração de cartas de apresentação

Elaboração de cartas comerciais

Análise de textos, interpretação e resumo dos mesmos

Aquisição de vocabulário específico de

Marketing

Recursos Humanos

Bolsa

Negociar

Técnicas de negociação (óptica do negociador)

Conhecimento da realidade do mercado importação/exportação a nível ibérico

Audição e compreensão do idioma em contexto noticioso da actualidade através de recursos audiovisuais

Contactos comerciais verbais (via telefone, visita ou acolhimento)

Execução de documentos comerciais escritos (p.ex. Cartas, Fax's e e-mail's)

Exercícios de leitura, análise, interpretação e pesquisa síntese para exposição dos mesmos em classe

Debates sobre temas económicos e comerciais da actualidade

Pcta. da Flamenga, n.º 9 loja Dta., Flamenga, 2660-260 Sto. Ant.º dos Cavaleiros
Av. Vasco da Gama, n.º 36 A, Qta. do Infantado, 2670-394 Loures

