

Unidade Curricular	Inglês Técnico e Comercial	Área Científica	Língua Estrangeira
CTeSP em	Gestão de Vendas e Marketing	Escola	Escola Superior de Comunicação, Administração e Turismo de Mirandela
Ano Letivo	2021/2022	Ano Curricular	1
Tipo	Semestral	Semestre	1
Nível	0-1	Créditos ECTS	6.0
Código	4081-592-1007-00-21		
Horas totais de trabalho	162	Horas de Contacto	T - - TP 60 PL - TC - S - E - OT - O -

T - Ensino Teórico; TP - Teórico Prático; PL - Prático e Laboratorial; TC - Trabalho de Campo; S - Seminário; E - Estágio; OT - Orientação Tutoria; O - Outra

Nome(s) do(s) docente(s) Maria de Lurdes da Silva M Neves

Resultados da aprendizagem e competências

No fim da unidade curricular o aluno deve ser capaz de:

1. Compreender e analisar textos longos e complexos da área de especialização;
2. Identificar terminologia específica e aplicá-la em contexto profissional;
3. Produzir textos escritos de extensão e complexidade crescentes no âmbito da área específica;
4. Compreender e responder a textos orais, de nível linguístico elevado, na área;
5. Ser capaz de aplicar estruturas gramaticais de maior relevância;
6. Comunicar efetivamente no contexto social, profissional e académico, equivalente ao nível B2 do QCECR.

Pré-requisitos

Antes da unidade curricular o aluno deve ser capaz de:

Interpretar e aplicar estruturas gramaticais e lexicais ao nível do Inglês B1.

Conteúdo da unidade curricular

Negócios; Marketing; Correspondência Comercial; Socialização.

Conteúdo da unidade curricular (versão detalhada)

1. Negócios
 - Introdução aos negócios;
 - Como estabelecer/iniciar um negócio;
 - Organização de negócio;
 - Estrutura de uma empresa;
 - Empresa global/Multinacionais
2. Marketing
 - Conceitos de marketing: Breve história de marketing;
 - A evolução de marketing;
 - O departamento de marketing;
 - O marketing mix;
 - Estratégia e plano de marketing;
 - Marca comercial;
 - Publicidade;
 - Marketing internacional;
 - Franchising;
 - Marketing e a sociedade.
3. Correspondência Comercial
 - Curriculum Vitae;
 - Carta de candidatura a emprego;
 - Solicitar detalhes sobre produtos e serviços;
 - Fornecer informações sobre produtos e serviços;
 - Carta de reclamação;
 - Carta para fazer uma reserva;
 - Memorando;
 - Fax e e-mails formais.
4. Socialização
 - Conhecer pessoas: saudar e responder a saudações;
 - Apresentar pessoas;
 - Informar sobre dados pessoais;
 - Dar boas-vindas a visitantes;
 - Entreter-se;
 - Ir ao restaurante com visitantes;
 - Fazer chamadas telefónicas;
 - Regras de etiqueta do mundo empresarial

Bibliografia recomendada

1. Farral, C. & Lindsley, M. (2008). Professional English in Use- Marketing. Cambridge: Cambridge University Press. ISBN 9780521702690
2. Gore, S. & Smith, D. (2008). English for Socializing. Oxford: Oxford University Press. ISBN 9780194579391
3. Gore, S. (2007). English for Marketing and Advertising. Oxford: Oxford University Press. ISBN 9780194579586
4. Gutjahr, L. & Mahoney, S. (2013). English for Sales and Purchasing. Oxford: Oxford University Press. ISBN 9740194579315
5. Cotton, D. , Falvey, D. & Kent, S. (2010). Market Leader Intermediate. Essex: Pearson Longman. ISBN 9781408236956

Métodos de ensino e de aprendizagem

Aulas teórico-práticas em que é dada maior ênfase à componente prática, onde os alunos terão que recorrer aos conhecimentos adquiridos a fim de resolver questões de ordem funcional. Em casa, terão de resolver exercícios e preparar leitura de textos selecionados.

Alternativas de avaliação

1. Avaliação Contínua (100%) - (Ordinário, Trabalhador) (Final)

Alternativas de avaliação

- Prova Intercalar Escrita - 60% (Compreensão de textos orais e escritos, vocab. e estruturas gramaticais, prova oral – simulação)
 - Prova Intercalar Escrita - 20% (Mini-testes)
 - Apresentações - 20% (Apresentação oral de um trabalho individual)
2. Avaliação por exame final - (Ordinário, Trabalhador) (Final, Recurso, Especial)
- Exame Final Escrito - 100% (Prova escrita: compreensão de textos (orais e escritos), vocab. e gramática (80%) Prova oral (20%))

Língua em que é ministrada

Inglês

Validação Eletrónica

Maria de Lurdes da Silva M Neves	Maria de la Salette Dias Esteves	Carlos Sousa Casimiro da Costa	Luisa Margarida Barata Lopes
21-12-2021	12-02-2022	16-02-2022	18-02-2022