

ITALIANO COMERCIAL Y CULTURA EMPRESARIAL ITALIANA

www.esaturformacion.com

CURSO BÁSICO DE ITALIANO COMERCIAL Y CULTURA EMPRESARIAL ITALIANA

1) JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS

Durante los últimos años las empresas alicantinas han experimentado un incremento de transacciones comerciales con otras residentes en Italia. Asimismo las perspectivas comerciales de presencia, consolidación y crecimiento de los productos comercializados por las empresas locales en el mercado italiano en un futuro próximo van a experimentar un crecimiento aun mayor respecto al actual.

Los objetivos que se propone este curso son:

- Mejorar en general un idioma con el cual las empresas locales mantienen un alto índice de relaciones comerciales,
- Dar un nivel satisfactorio a los participantes al curso fomentando el desarrollo de las cuatro habilidades; COMPRENSION ORAL, COMPRENSION ESCRITA, EXPRESION ORAL y EXPRESION ESCRITA para resolver problemas.
- Ofrecer a los participantes instrumentos adecuados para poderse relacionar con homólogos italianos.
- Acercamiento a los aspectos más relevantes de la marca paraguas “made in Italy” y a los aspectos claves de la “excelencia italiana”.

2) CONTENIDOS

El curso de Italiano Básico se articula en tres partes:

- La primera parte se referirá a algunas nociones básicas de gramática, haciendo hincapié a los términos y expresiones del vocabulario comercial.
- La segunda parte desarrollará sobretodo la conversación y la simulación de situaciones comerciales (sobre contratos, pedidos, temas laborales, etc...
- En tercer lugar se abordarán aspectos vinculados a la cultura empresarial italiana y al proceso de construcción de la marca “Made in Italy” y de las grandes marcas italianas de referencia en diferentes mercados como el de la moda, complementos, calzado, alimentación “gourmet”, mueble etc.

CONTENIDOS FUNCIONALES:

1. Expresar preferencia.
2. Reflexionar antes de responder.
3. Contar episodios pasados.
4. Pedir y dar información sobre hechos pasados.
5. Unir frases con quando, mentre, perché, etc...
6. Aceptar o rechazar una propuesta.
7. Expresar preocupación, admiración, sorpresa, repulsión.
8. Tranquilizar, dar instrucciones, delegar, confirmar.
9. Imaginar situaciones futuras.
10. Hablar sobre proyectos futuros.
11. Disculparse, lamentarse, advertir a alguien sobre algo, dar instrucciones.
12. Tranquilizar a alguien, agradecer y responder al agradecimiento.
13. Construcciones del tipo: è necessario che.../ è utile che.../bisogna che.../ etc...
14. Expresar una opinión, un deseo, un punto de vista: credo che.../desidero che... ritengo che.../mi sembra che..., etc...
15. Elemento que introducen frases concesivas; benché/anche se/ pur, etc...
16. Dar consejos o instrucciones.

CONTENIDOS GRAMATICALES:

1. Adverbios de tiempo y frecuencia; mai, quasi mai, spesso, a volte, etc...
1. Locuciones temporales; fino a..., per, da...a...
2. Uso del passato prossimo.
3. Pronombres complemento directo e indirecto.
4. Passato prossimo + pronombres complemento directo..
5. Frases comparativas. Uso del che/di (è più bello che.../ é più bello di...).
6. Imperfetto dell'indicativo de los verbos regulares e irregulares.
7. Alternancia imperfetto/passato prossimo.
8. Estructuras del tipo; dopo + esser/aver + participio passato.
9. Conjunción causal; siccome.....
10. Construcción: continuare + a.../ seguire + a...
11. Futuro semplice de los verbo regulares e irregulares.
12. Se + presente + presente.
13. Conjunciones temporales: mentre...,quando...
14. Fra/tra como preposición y como complemento de lugar.
15. Uso del 'ne'partitivo y del 'ci'adverbial.
16. Pronombres personales O.I. + lo, la, li, le, ne.
17. Imperativo.
18. Presente del subjuntivo; morfología de los verbos regulares e irregulares.
19. Frases concesivas y sus diferentes opciones verbales; sebbene/benché/nonostante.

3) METODOLOGÍA

En relación al idioma italiano, los contenidos de esta materia se desarrollarán desde una perspectiva teórico- práctica, ya que no se concibe adquirir unos conocimientos teóricos, si se desconoce su aplicación en la practica real.

Con el fin de dar perfecto cumplimiento a los objetivos del programa, se han diseñado las sesiones de modo que, una vez que se hayan sentado las bases teóricas mínimas de los temas a tratar, se desarrollaran situaciones reales y practicas a las que los alumnos deberán hacer frente, y solucionar como si estuvieran frente a un italiano parlante.

4) DESTINATARIOS

Como se ha indicado en la presentación, los destinatarios de esta acción formativa serán miembros de las áreas implicadas en transacciones comerciales con empresas residentes en Italia, en concreto;

- Directivos que estén desarrollando o quieran introducirse en el mercado italiano.
- Personas dedicadas a la Dirección Comercial y marketing.
- DIRCOMS.
- Técnicos de exportación.
- Otro personal con responsabilidad sobre envíos de exportación.

5) DURACIÓN, HORARIO Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

La duración de la presente acción formativa es de _____ horas lectivas dando comienzo el día _____ y finalizando el día _____. El horario de impartición será los _____ de _____ y el lugar de celebración será en la sede de Esatur (Alicante).

6) MATERIAL DIDÁCTICO

Para la realización del curso los alumnos recibirán un libro de italiano “per stranieri primo livello”.

CURSO INTERMEDIO DE ITALIANO COMERCIAL Y CULTURA EMPRESARIAL ITALIANA

1) JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS

Este curso se diseñó con el fin de reforzar el conocimiento en las áreas implicadas en las transacciones comerciales en cuanto al conocimiento específico del idioma italiano con la finalidad de agilizar y mejorar el servicio con sus clientes residentes en Italia y otros mercados donde el idioma del sector es el italiano.

Los objetivos que se propone este curso son:

- Continuar la mejora de un idioma con el cual las empresas locales mantienen un alto índice de relaciones comerciales,
- Dar un nivel satisfactorio a los participantes al curso fomentando el desarrollo de las cuatro habilidades; COMPRENSIÓN ORAL, COMPRENSIÓN ESCRITA, EXPRESIÓN ORAL y EXPRESIÓN ESCRITA para resolver problemas
- Ofrecer a los participantes instrumentos adecuados para poderse relacionar con homólogos italianos.

2) CONTENIDOS

COMPRESIÓN ORAL

Al final del curso de ITALIANO INTERMEDIO COMERCIAL, en interacción y como oyente, el alumno será capaz de identificar las intenciones comunicativas, el tema, las ideas principales y los detalles más relevantes de textos sencillos, contextualizados y claramente estructurados (conversaciones, informaciones, instrucciones, explicaciones sencillas, noticias, intervenciones, discusiones y pequeños relatos) sobre temas generales o de su especialidad, sobre los que puede formular hipótesis de contenido –a partir de la situación, del contexto, del apoyo visual o del conocimiento general–, emitidos de forma lenta, clara, en registro estándar y con posibilidad de volver a escuchar o aclarar dudas.

COMPRESIÓN LECTORA

Al final del curso de ITALIANO INTERMEDIO COMERCIAL, el alumno será capaz de: Identificar las intenciones comunicativas, el tema y las ideas principales, localizar información relevante y captar el registro formal o informal –dentro de lo estándar– de textos sencillos, contextualizados, sobre temas generales o relacionados con su especialidad, sobre los que pueda formular hipótesis de contenido: mensajes y textos de relación social, anuncios de trabajo o publicitarios, folletos turísticos y comerciales, informaciones e instrucciones sencillas, noticias, artículos de

información no especializada, relatos y materiales apropiados de aprendizaje de la lengua.

Al final del curso de ITALIANO INTERMEDIO COMERCIAL, en interacción y como hablante, el alumno será capaz de: participar y reaccionar de forma adecuada y eficaz en la mayoría de las interacciones habituales y realizar presentaciones de información, explicaciones, descripciones y narraciones sencillas, sobre una variedad de temas conocidos, en un registro estándar de formalidad e informalidad

EXPRESIÓN ESCRITA

Al final del curso de ITALIANO INTERMEDIO COMERCIAL, el alumno será capaz de: Escribir textos sencillos sobre temas generales (cuestionarios, esquemas, cartas personales, cartas formales y textos sociales tipificados, instrucciones, compromisos, solicitudes de trabajo, relatos y presentaciones) en los que se llevan a cabo usos sociales, se describen o narran acontecimientos conocidos o hechos imaginarios, se solicita o se da información, se expresan sentimientos y opiniones y se proponen planes o proyectos.

3) METODOLOGÍA

En relación al idioma italiano, los contenidos de esta materia se desarrollarán desde una perspectiva teórico- práctica, ya que no se concibe adquirir unos conocimientos teóricos, si se desconoce su aplicación en la practica real.

Con el fin de dar perfecto cumplimiento a los objetivos del programa, se han diseñado las sesiones de modo que, una vez que se hayan sentado las bases teóricas mínimas de los temas a tratar, se desarrollaran situaciones reales y practicas a las que los alumnos deberán hacer frente, y solucionar como si estuvieran frente a un italiano parlante.

4) METODOLOGÍA

Como se ha indicado en la presentación los destinatarios de esta acción formativa serán un máximo de _____ personas y deberán ser miembros de las áreas implicadas en transacciones comerciales con empresas residentes en Italia y que hayan superado un nivel básico del idioma, en concreto:

- Directivos que estén desarrollando o quieran introducirse en el mercado italiano.
- Personas dedicadas a la Dirección Comercial y marketing.
- DIRCOMS.
- Técnicos de exportación.
- Otro personal con responsabilidad sobre envíos de exportación.

5) DURACIÓN, HORARIO Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

La duración de la presente acción formativa es de ____ horas lectivas dando comienzo el día _____ y finalizando el día _____. El horario de impartición será los _____ de _____ y el lugar de celebración será en la sede de Esatur (Alicante).

6) MATERIAL DIDÁCTICO

Para la realización del curso los alumnos recibirán documentación diversa impresa de apoyo sobre la materia a estudiar.

Se utilizarán materiales audiovisuales de una nivel intermedio con el fin de facilitar el proceso de enseñanza-aprendizaje.

DATOS DE CONTACTO

Valeriano Venneri
v.venneri@esatur.com
672096673