

Fecha de aprobación: 23/06/2025

Guía docente de la asignatura

## Inglés para la Comunicación Intercult. y Negociac. (23611H1)

<b>Grado</b>	Grado en Marketing e Investigación de Mercados	<b>Rama</b>	Ciencias Sociales y Jurídicas				
<b>Módulo</b>	Inglés para la Comunicación Intercultural y la Negociación	<b>Materia</b>	Inglés para la Comunicación Intercultural y la Negociación				
<b>Curso</b>	4º	<b>Semestre</b>	1º	<b>Créditos</b>	6	<b>Tipo</b>	Optativa

### PRERREQUISITOS Y/O RECOMENDACIONES

Poseer un nivel equivalente al B2 según el Marco Común Europeo de Referencia para la Lenguas. En el caso de utilizar herramientas de IA para el desarrollo de la asignatura, el estudiante debe adoptar un uso ético y responsable de las mismas. Se deben seguir las recomendaciones contenidas en el documento de "Recomendaciones para el uso de la inteligencia artificial en la UGR" publicado en esta ubicación:

<https://ceprud.ugr.es/formacion-tic/inteligencia-artificial/recomendaciones-ia#contenido>

### BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS (Según memoria de verificación del Grado)

- Estereotipos interculturales
- Establecimiento de relaciones y contactos entre diversas culturas
- La gestión del tiempo
- La gestión de las reuniones
- La gestión de los contratos entre culturas diferentes
- Reglas de protocolo en la esfera internacional
- El papel del lenguaje en la negociación
- Las fases de la negociación

### COMPETENCIAS ASOCIADAS A MATERIA/ASIGNATURA

#### COMPETENCIAS GENERALES

- CG07 - Conocimiento de una lengua extranjera
- CG11 - Capacidad de trabajo en un contexto internacional
- CG13 - Capacidad de reconocer la diversidad y multiculturalidad
- CG22 - Conocimiento de otras culturas y costumbres
- CG23 - Capacidad de aprendizaje autónomo



- CG24 - Capacidad para aplicar los conocimientos de Marketing e Investigación de Mercados a la práctica

### COMPETENCIAS TRANSVERSALES

- CT01 - Capacidad para analizar y comprender las fuerzas del mercado que influyen en las actividades comerciales y para valorar críticamente situaciones empresariales.
- CT07 - Capacidad para planificar acciones de venta orientadas al cliente y liderar equipos de ventas.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Objetivos)

Capacidad para manejar las técnicas de comunicación en inglés.  
Capacidad para trabajar en medios culturales diferentes desde un punto de vista lingüístico.

### PROGRAMA DE CONTENIDOS TEÓRICOS Y PRÁCTICOS

#### TEÓRICO

##### Intercultural resource pack:

Topic 1: Why does culture matter?

Topic 2: Types and stereotypes

Topic 3: Profiling national cultures

Topic 4: Profiling corporate cultures

Topic 5: Culture and communication

##### Complementary topics:

Topic 1: Developing intercultural skills.

Topic 2: Intercultural competence

Topic 3: Communicating effectively: oral and written

Topic 4: Negotiating across cultures

Estos temas se irán desarrollando a partir del texto citado y otras referencias incluidas en la sección Fuentes, si bien las dimensiones y patrones culturales más destacados procederán de una serie de autores de referencia que también serán introducidos a través de vídeos escogidos por el profesor en YouTube: Edward T. Hall, Geert Hofstede, Fons Trompenaars, Richard Lewis, Richard Gesteland, entre otros.

Por otra parte, cada alumno (individualmente, por parejas o en grupo) tendrá que realizar una presentación oral ante la clase de un tema relacionado con las claves para la comunicación intercultural de un país específico o de una comparativa entre dos o más países.

##### Fuentes (Texto para clase):

- UTLEY, DEREK (2004/2013): Intercultural Resource Pack. (Cambridge Professional English). Cambridge: Cambridge University Press.

Estos temas se irán desarrollando a partir del texto citado y algunos documentos específicos consignados en la sección EVALUACIÓN.

#### PRÁCTICO

Actividades de desarrollo de los contenidos teóricos expresados en el programa de contenidos teóricos.

TEMARIO PRÁCTICO: Las clases prácticas se dedicarán a la realización de actividades interactivas



a partir de materiales específicos destinados a la ampliación del léxico especializado y las destrezas comunicativas.

## BIBLIOGRAFÍA

### BIBLIOGRAFÍA FUNDAMENTAL

UTLEY, DEREK (2004/2013): *Intercultural Resource Pack*. (Cambridge Professional English). Cambridge: Cambridge University Press.

### BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- CHANEY, LILLIAN H.; MARTIN, JEANNETTE S. (1995 / 2012 [6ª Edición]): *Intercultural Business Communication*. Boston-Upper Saddle River, N.J.: Pearson
- ENGLISH, LAURA M.; LYNN, SARAH (1995): *Business across Cultures: Effective Communication Strategies*. White Plains, N.Y.: Longman.
- FARDANESH, BAGHER (2010): *Global Communications and Misunderstandings. (An Exploratory Study of Interpersonal Relationships, Management, Business Negotiations and Promotional Marketing in Diverse Cultural Settings)*. West Conshohocken, PA: Infinity.
- GIBSON, ROBERT (2002): *Intercultural Business Communication*. (Oxford Handbooks for Language Teachers). Oxford: O.U.P.
- HOFSTEDE, GERT JAN; PEDERSEN, PAUL B.; HOFSTEDE, GEERT (2002): *Exploring Culture: Exercises, Stories and Synthetic Cultures*. Boston/London: Intercultural Press.
- LEWIS, RICHARD C. (2018, 4th ed.): *When Cultures Collide: Leading across Cultures*. Boston/London: Nicholas Brealey.
- MASCULL, BILL (2017 [3ª ed.]): *Business Vocabulary in Use (Intermediate)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PILBEAM, ADRIAN (2010): *Working across Cultures. (Market Leader Series)*. Harlow, Essex: Pearson/Longman. .
- USUNIER, J.C. (2019): *Intercultural Business Negotiations: Deal-Making or Relationship Building?*. London: Routledge.
- VERLUYTEN, PAUL S. (2010): *Intercultural Skills for International Business and International Relations*. The Hague: Acco.

## ENLACES RECOMENDADOS

Durante el curso se irán proporcionando diferentes enlaces a páginas web que puedan ser de utilidad al alumno, pero dado que cambian constantemente preferimos no incluirlas en el programa. Asimismo, se va a proporcionar una serie de enlaces a vídeos de YouTube que servirán para comprender mejor los temas del curso, así como la observación de situaciones prácticas

## METODOLOGÍA DOCENTE

- MD01 - Docencia presencial en el aula
- MD02 - Estudio individualizado del alumno, búsqueda, consulta y tratamiento de información, resolución de problemas y casos prácticos, y realización de trabajos y exposiciones.



- MD03 - Tutorías individuales y/o colectivas y evaluación

## EVALUACIÓN (instrumentos de evaluación, criterios de evaluación y porcentaje sobre la calificación final)

### EVALUACIÓN ORDINARIA

La evaluación de la asignatura se realizará de la siguiente forma:

- Exámenes escritos: 60%
- Prácticas (Trabajos y presentación oral): 40%
- Asistencia y participación: La participación activa en clase puede suponer un incremento de la nota final entre un 5% y un 10%.

Para aprobar la asignatura el alumno tendrá que superar al menos la mitad del porcentaje del examen escrito, así como la mitad del porcentaje de las demás pruebas de evaluación propuestas durante el curso.

El sistema de calificaciones se expresará mediante calificación numérica de acuerdo con lo establecido en el art. 5 del R. D 1125/2003, de 5 de septiembre, por el que se establece el sistema europeo de créditos y el sistema de calificaciones en las titulaciones universitarias de carácter oficial y validez en el territorio nacional.

La calificación “no presentado” se otorgará a aquellos estudiantes que no se hayan presentado al examen final ni hayan tomado parte en otros procedimientos de evaluación en un porcentaje superior al 50%.

### EVALUACIÓN EXTRAORDINARIA

La convocatoria extraordinaria se evaluará mediante un examen escrito y oral final (100%) siguiendo en líneas generales el protocolo de la evaluación ordinaria.

- Exámenes escritos: 70%
- Prácticas (Trabajos y presentación oral): 30%

### EVALUACIÓN ÚNICA FINAL

Los alumnos que se presenten a la evaluación única final deberán superar el 50% del examen escrito y el 50% del examen oral que realizarán en el día de su evaluación y cuyos contenidos serán idénticos a los ya descritos para los alumnos presenciales. No se tendrá en cuenta, en este caso, ni la asistencia ni la participación.

El alumno que se presente exclusivamente a la prueba final (escrita y oral), tendrá que preparar el temario correspondiente al siguiente volumen:

- UTLEY, DEREK (2004/2013): Intercultural Resource Pack. (Cambridge Professional English). Cambridge: Cambridge University Press.

Además, deberá preparar los contenidos adicionales que figuren en el directorio de la plataforma PRADO 2 de esta asignatura.

- EXAMEN ESCRITO (Contenidos disponibles en la plataforma docente Prado 2): 70%
- EXAMEN ORAL (Presentación oral de contenido que debe acordar con el profesor): 30%

Las clases y las actividades (exámenes, pruebas, presentaciones orales, etc.) se realizarán en inglés.

### INFORMACIÓN ADICIONAL



**METODOLOGÍA DOCENTE:**

- La materia se presenta sobre la base de las clases interactivas con el profesor para favorecer la adquisición de las destrezas orales y la supervisión de las lecturas y las actividades escritas.
- Se favorecerá la participación del alumno en clase mediante la organización de grupos y el desarrollo de actividades de simulaciones y estudio de casos.
- Asimismo, se distribuyen artículos y materiales complementarios sobre los temas desarrollados y otros complementarios. Paralelamente, se le asignará a cada alumno que desarrolle una tarea conectada con la comunicación intercultural en la empresa. La citada actividad la irá desarrollando el alumno a lo largo de todo el curso y se entregará con el examen final previa presentación oral ante sus compañeros.

Información de interés para estudiantado con discapacidad y/o Necesidades Específicas de Apoyo Educativo (NEAE): [Gestión de servicios y apoyos \(https://ve.ugr.es/servicios/atencion-social/estudiantes-con-discapacidad\)](https://ve.ugr.es/servicios/atencion-social/estudiantes-con-discapacidad).

