

Last Updated: 10/10/2007

**Advanced Business Spanish
SP303**

PROFESSOR INFORMATION:

Name: Any Professor
Office hours: By appointment

DESCRIPTION:

In this course the student will gain proficiency in the skilful use of the language and will be able to refine the tools necessary to engage native speakers into fluid conversation, and will also be able to maintain a complex argumentation.

At the end of the semester the students will be able successfully to make own communicative situations of the business world: to handle itself within the culture of the business in Spain.

EQUIVALENCES:

- ACTFL: Advanced High
- CFER: C1
- Cervantes: C3 and C4

PREREQUISITES:

Having completed SP301 or a equivalent course.

LANGUAGE OF INTERACTION:

Spanish will be used in all instances, with emergency use of English for disambiguation.

CREDITS:

Equivalent to 4 Semester credits:

- 60 minutes per class
- 4 class meetings per week
- 12 weeks per semester
- 48 hours of teacher-student contact

STUDENT OUTCOMES:

The mastering of the main skills and grammatical items that follow:

Main Skills:

1. Production
 - a. Written
 - i. Argument for or against a business scenario.
 - ii. Express resignation, hope, fear, obligation and prohibition
 - iii. Effectively express cheer and express comfort
 - iv. Add information
 - v. Express the processes experimented by people or things
 - b. Oral
 - i. Express self in a specific business presentation
 - ii. Ask for clarification, add information or correct information
 - iii. React before a claim
 - iv. Receiving and transmitting information with precision
2. Comprehension
 - a. Written
 - i. Able to read sophisticated business current texts that provide a judgement of values
 - ii. Able to understand data, strategy and graphs related to business situations
 - iii. Specific vocabulary related to Human Resources, Marketing, e-commerce and banking
 - b. Oral
 - i. Understands complex statements related to argumentation and reasoning in a business environment
 - ii. Understands indirect style
3. Interaction
 - a. Oral
 - i. Transmit accurate information and respond to complaints and argumentation
 - ii. Respond to complex questions
 - iii. Able to make self understood in complex utterances
 - iv. Giving presentations on specific business themes
 - b. Chat/Blog

IES Barcelona – Syllabus

IES is compliant with international and US copyright laws. It obtains permission from publishers to reproduce materials in electronic format or in course readers. Please, note that the copyright for this syllabus is retained both by the instructor and IES Barcelona.

- i. Transmit complex descriptions of companies, products and services
- ii. Respond to dense arguments and questions related to business negotiations and presentations
- iii. Able to understand and respond to business matters using indirect style

Grammatical Items:

1. Usage and understanding of Ser y Estar
2. Usage and understanding of the Past tenses in context
3. Usage and understanding of complex verbal periphrasis
4. Usage and understanding of Subordinate clauses with Subjunctive, Indicative and Infinitive
5. Usage and understanding of Involuntary SE
6. Usage and Understanding of the Causal Subordinates
7. Systematisation of Indirect Speech
8. Introduction to expressing consequence
9. Usage and understanding of complex conditionals clauses and verbal correspondence.

LEARNING MEANS:

- **HOMEWORK AND DAILY PARTICIPATION:** students will work individually and in groups in order to systematize and to practice orally, all the grammatical concepts learned in class having the opportunity to clarify doubts.
- **FIELD STUDIES:** first hand appreciation of Spanish language. Students have the opportunity to know better specific aspects of the business Spanish culture, and to know how the stock-market works or how the banking system works.

Also, during the course the following ACTIVITIES will be made:

- Prepare and develop a Marketing campaign
- See videos that show different aspects from a company
- Simulations about meetings and negotiations

METHOD OF ASSESSMENT:

Exams, quizzes, compositions, other written word assignments (i.e., portfolios), cultural visits, verbal interaction with peers and community, all to the discretion of the individual professor, except:

Midterm 1	(20%)
Midterm 2	(20%)
Exit Exam	(10%)
Quizzes	(10%)
Field Studies	(10%)
Homework	(5%)
Compositions	(5%)
Oral Presentation (10%)	
Participation	(10%)

The Exit Exam is designed as a mirror exercise to the Placement Test that all students must to be placed in a course at the right level. The Exit Exam gauges the progress of each individual student during their participation in the IES Barcelona program. The assessment of a student's progress is done by comparing a student's performance in their Placement Test to their Exit Exam.

CONTENT:

Week 1

Session 1	Sept 17 th	PRESENTACIÓN DEL CURSO - Objetivos y contenidos del curso - Las normas de la clase - Aprender a aprender
Session 2	Sept 18 th	Unidad 1 (8-19) : La nueva empresa Actividades: "Hoy en Día" (texto). Pág. 10 Lectura, vocabulario y ejercicios 2-3. Vocabulario específico. Pág. 11 Deberes: Buscar personajes que importantes en el panorama empresarial de los EEUU.
Session 3	Sept 19 th	Unidad 1 (8-19): La nueva empresa

IES Barcelona – Syllabus

IES is compliant with international and US copyright laws. It obtains permission from publishers to reproduce materials in electronic format or in course readers. Please, note that the copyright for this syllabus is retained both by the instructor and IES Barcelona.

		<p>Actividades: Organigrama de la empresa. Pág. 13. Ejer. 1-2 Vocabulario específico: Internet y empresa. Pág. 15 ejer. 5-6. Formas progresivas en contexto: estar/ seguir/continuar + gerundio. Aunque + indicativo/subjuntivo.</p> <p>Deberes. LA. pág. 12 ejer. 8 "Ejecutivas de altos vuelos".</p>
Session 4	Sept 20 th	<p>Unidad 1 (8-19): La nueva empresa</p> <p>Actividades: "Creemos y negociemos" Pág. 16. <ul style="list-style-type: none"> • Argumentos para lanzarse a un proyecto de empresa, pág. 16 ej. 1 • Cualidades y defectos de un emprendedor. Pág. 17 ej. 4 • Conectores del discurso. </p> <p>PREPARAR PROYECTO: Diseño y presentación de una web.</p> <p>Composición: Una empresa americana.</p>

Week 2

Holiday	Sept 24 th	
Session 5	Sept 25 th	<p>Unidad 2 (20-31): Ingresar en una empresa <i>"La noticia de la semana"</i></p> <p>Actividades: Hay que aprender a venderse: nos presentarnos y escogemos la mejor empresa para trabajar. Págs. 20-21 Usos de ser/estar. Pág. 23 ejer. 5</p> <p>Deberes: L.E. pág. 81 ejer. 11 (ser/estar)</p>
Session 6	Sept 26 th	<p>PRESENTACIÓN ORAL DE UNA WEB</p> <p>Deberes: Buscar anuncios de ofertas de trabajo en periódicos y mirar vocabulario.</p>
Session 7	Sept 27 th	<p>Unidad 2 (20-31): Ingresar en una empresa</p> <p>ROLE-PLAY: NEGOCIACIÓN CON URALITA</p> <p>QUIZZ 1 (ser/estar, aunque, vocabulario de selección de personal)</p> <p>Deberes: Informe sobre la negociación de Uralita. Composición: Tu experiencia profesional.</p>

Week 3

Session 8	Oct 1 st	<p>Unidad 2 (20-31): Ingresar en una empresa <i>"La noticia de la semana"</i></p> <p>Actividades: Las ofertas de empleo: vocabulario. Pág. 26 ejercicios 1, 3, 4 Contraste de pasados.</p> <p>Deberes: LA. pág. 24 ejer. 7 (pasados) LA. pág. 27 ejer. 5 (vocabulario)</p>
Session 9	Oct 2 nd	<p>Unidad 2 (20-31): Ingresar en una empresa</p> <p>Actividades: ¿Cómo afrontar una entrevista de trabajo? Págs. 28 ejer. 3-5 Contraste de pasados.</p> <p>Deberes: Textos contraste pasados Escribir tu CV y carta de presentación.</p>
		Unidad 3 (32-42): Recursos Humanos

IES Barcelona – Syllabus

Session 10	Oct 3 rd	<p>Actividades: "Hoy en Día" (texto) Pág. 34. Debate oral. El candidato ideal. Pág. 29. Selección de personal. Contraste pasados.</p> <p>Deberes: Contraste de los cuatro pasados. LA. pág 36 ejer. 8.</p>
Session 11	Oct 4 th	<p>Unidad 3 (32-42): Recursos Humanos</p> <p>VÍDEO TRABAJAR EN ESPAÑA y ejercicios de comprensión.</p> <p>QUIZZ 2 (pasados y vocabulario de RRHH)</p> <p>Dossier de lectura: Leer el artículo sobre empresas en Internet.</p> <p>Composición: Buscando un empleo.</p>

Week 4

Session 12	Oct 8 th	<p>Unidad 3 (32-42): Recursos Humanos <i>"La noticia de la semana"</i></p> <p>Actividades: Hoy en día (texto) Pág. 34 Aspectos importantes de un buen ambiente laboral. Págs. 35 ej. 2-4 Trabajo y familia (debate).</p> <p>Deberes: Expresar impersonalidad. Pág. 35 ej. 7</p>
Session 13	Oct 9 th	<p>Unidad 3 (32-42): Recursos Humanos</p> <p>Actividades: El día a día en la empresa: problemas y soluciones. Pág. 37 ej. 3-4 Estructuras para opinar, sugerir, mostrar acuerdo y desacuerdo.</p> <p>ROLE-PLAY: CONSULTORES: PROBLEMAS Y SOLUCIONES.</p> <p>Deberes: Escribir las conclusiones de la simulación.</p>
Session 14	Oct 10 th	<p>REPASO PARA EL EXAMEN 1</p>
Session 15	Oct 11 th	<p>PREPARACIÓN ESTUDIO DE CAMPO 1: Estudio de mercado</p> <p>EXAMEN 1</p>
		Composición: Dossier de lectura: "leyes de oficina".

Week 5

Session 16	Oct 15 th	<p>Unidad 4 (44-55): Consumidores y productos <i>"La noticia de la semana"</i></p> <p>Actividades: Como son los consumidores de hoy en día. Imperativos: Morfología y usos.</p> <p>Deberes: Imperativo (fotocopias) y leer el texto pág. 46.</p>
Session 17	Oct 16 th	<p>Unidad 4 (44-55): Consumidores y productos</p> <p>Actividades: "Hoy en día" (texto). Pág. 46. Imperativo + pronombres. La estrategia de fidelización. L. Ej. pág. 27 ejer 11. Imperativo afirmativo /negativo.</p> <p>Deberes: LA. Pág 48 ejer. 1</p>
Session 18	Oct 17 th	<p>Unidad 4 (44-55): Consumidores y productos</p> <p>PRESENTACIÓN ORAL DEL ESTUDIO DE MERCADO.</p> <p>Deberes: LA. pág. 50 ejer. 1, 2 (texto letras de bolsillo)</p>
		Unidad 4 (44-55): Consumidores y productos

IES Barcelona – Syllabus

IES is compliant with international and US copyright laws. It obtains permission from publishers to reproduce materials in electronic format or in course readers. Please, note that the copyright for this syllabus is retained both by the instructor and IES Barcelona.

Session 19	Oct 18 th	<p>Actividades: Patrocinio rentable. Vocabulario específico. Págs. 54-55</p> <p>QUIZZ 3 ORAL: Patrocinio cultural</p> <p>Deberes: Resumen de la negociación. Composición: Marcas con éxito.</p>
------------	----------------------	---

Week 6

Session 20	Oct 22 th	<p>Unidad 6 (68-79): El dinero <i>"La noticia de la semana"</i></p> <p>Actividades: ¿Dónde invertir? ¿Qué tipo de inversor es usted? Vocabulario específico. Págs. 76-77. Subjuntivo: morfología y algunos usos. Juego: Una cartera de acciones en la Bolsa. Págs. 78-79.</p> <p>Deberes: LA. pág 73 texto "Más tarjetas que españoles"</p>
Session 21	Oct 23 th	<p>Unidad 6(68-79): El dinero</p> <p>Actividades: "Hoy en Día" (texto) Subjuntivo: más usos.</p> <p>Deberes: LA. pág 72 ejer. 8. Indicativo/subjuntivo en contexto.</p>
Session 22	Oct 24 th	<p>ESTUDIO DE CAMPO 2: VISITA A LA BOLSA DE BARCELONA</p> <p>Deberes: Dossier subjuntivo.</p>
Session 23	Oct 25 th	<p>Unidad 5 (56-67): La comunicación</p> <p>Actividades: "Hoy en día" (texto) Pág. 58 La marca y su slogan. Pág. 56 Vocabulario específico marketing y publicidad. Pág. 41 L.Ej. Subjuntivo: práctica oral.</p> <p>PROYECTO: Preparar una campaña de publicidad.</p> <p>Composición: Anuncios en EEUU y en España. Semejanzas y diferencias.</p>

FALL BREAK

Week 7

Session 24	Nov 5 th	<p>Unidad 5 (56-67): La comunicación <i>"La noticia de la semana"</i></p> <p>Actividades: Oraciones condicionales (1º, 2º, y 3º condicional) Págs. 58-59 Vocabulario específico de Marketing y publicidad. L Ej. Pág. 41. VIDEO :LA CAMPAÑA PUBLICITARIA</p> <p>Deberes. Dossier oraciones condicionales. LA. pág 59 ejer. 8</p>
Session 25	Nov 6 th	<p>Unidad 5 (56-67): La comunicación</p> <p>Actividades: Oraciones condicionales (1º, 2º, y 3º condicional). Por /para. Pág. 60.</p> <p>Deberes: LA. pág 61 "Marketing guerrilla".</p>
Session 26	Nov 7 th	<p>Unidad 5 (56-67): La comunicación</p> <p>Actividades: La influencia de la publicidad. Los famosos y la publicidad. Pág. 63 oral.</p>

IES Barcelona – Syllabus

IES is compliant with international and US copyright laws. It obtains permission from publishers to reproduce materials in electronic format or in course readers. Please, note that the copyright for this syllabus is retained both by the instructor and IES Barcelona.

		Verbos con preposición. Deberes: Para /por y verbos con preposición.
Session 27	Nov 8 th	QUIZZ 4 (usos del subjuntivo) POST ESTUDIO DE CAMPO 3: RESULTADOS DEL JUEGO DE LA BOLSA Deberes: Informe final del resultado de las inversiones. Composición: Dossier de lectura: "Atrapa al consumidor"

Week 8

Session 28	Nov 12 th	PRESENTACIÓN DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA Deberes: Del dossier de lectura, leer el artículo sobre los consumidores.
Session 29	Nov 13 th	Unidad 8 (92-103): Comercio internacional Actividades: Hoy en Día (texto) Pág. 94-95 La globalización (debate). Imperfecto de subjuntivo: más usos. Deberes: LA. pág 96 ejer. 7 (indicativo/subjuntivo).
Session 30	Nov 14 th	REPASO PARA EL EXAMEN 2
Session 31	Nov 15 th	EXAMEN 2 Composición: Después de la feria internacional, escribimos un informe con los resultados.

Week 9

Session 32	Nov 19 th	Unidad 8 (92-103): Comercio internacional Actividades: La conquista de mercados internacionales. Pág. 99 España y el mercado internacional. Págs. 98-99 Correspondencia verbal. Preparación visita al Banco de España, visita a la página web y cuestionario. Deberes. LA. Pág. 97 texto + preguntas.
Session 33	Nov 20 th	VISITA AL BANCO DE ESPAÑA
Session 34	Nov 21 st	Unidad 8 (92-103): Comercio internacional Actividades: China, el gran proveedor. Pág. 101 La experiencia de una pyme en China. Pág. 102 Estilo indirecto: Morfología.
Session 35	Nov 22 nd	Unidad 7 (80-91): Estrategias Actividades: "Hoy en Día" (texto) Pág. 80 Estrategias para solucionar problemas. Pág. 82 QUIZZ 5 (correspondencia verbal) Deberes: Dossier estilo indirecto

IES Barcelona – Syllabus

IES is compliant with international and US copyright laws. It obtains permission from publishers to reproduce materials in electronic format or in course readers. Please, note that the copyright for this syllabus is retained both by the instructor and IES Barcelona.

Week 10

Session 36	Nov 26 th	<p>Unidad 7 (80-91): Estrategias</p> <p>Actividades: Estilo indirecto. Usos y práctica oral. Pág. 84</p> <p>POST- ESTUDIO DE CAMPO 4: VISITA AL BANCO DE ESPAÑA VIDEO NESTLE</p> <p>Deberes: LA. pág. 84 ejer. 8.</p>
Session 37	Nov 27 th	<p>Unidad 7 (80-91): Estrategias</p> <p>Actividades: Estrategias para triunfar. Vocabulario específico. Pág. 85. La negociación; texto y vocabulario del dossier de lectura.</p> <p>Deberes: Estilo indirecto.</p>
Session 38	Nov 28 th	ROLE-PLAY: NEGOCIACIÓN DE RUSTICA
Session 39	Nov 29 th	<p>QUIZZ 6 (estilo indirecto)</p> <p>Composición: LA. pág. 86 leer artículo "Redes de empresas" sobre PYMES.</p>

Week 11

Session 40	Dec 3 rd	<p>Unidad 9 (104-115): Gestión de conflictos</p> <p>Actividades: "Hoy en Día" (texto) Pág. 106 Pronombres relativos.</p> <p>Deberes. LA. pág 108 ejer. 8.</p>
Session 41	Dec 4 th	<p>Unidad 9 (104-115): Gestión de conflictos</p> <p>Actividades: Las condiciones de trabajo: el estrés laboral. Pronombres relativos. Entregar el borrador de la presentación.</p> <p>Preparar estudio de campo 4: visita a MRW.</p> <p>Deberes: Leer dossier sobre valores éticos de MRW.</p>
Session 42	Dec 5 th	ESTUDIO DE CAMPO 4: VISITA MRW
Holiday	Dec 6 th	

Week 12

Session 43	Dec 10 th	<p>Repaso para el examen final</p> <p>POST- ESTUDIO DE CAMPO 4: VISITA MRW</p>
Session 44	Dec 11 th	PRESENTACIONES FINALES
Session 45	Dec 12 th	PRESENTACIONES FINALES
Session 46	Dec 13 th	BALANCE DEL CURSO

FINAL EXAM Dec 14th

LIST OF FILM VIEWINGS, SELF-GUIDED VISITS, FIELD STUDIES, CLASSES ON SITE, GUEST SPEAKERS OR FILM VIEWINGS

SESSION	DATE	ACTIVITY	DESCRIPTION
14	Oct 10th	Survey	Estudio de mercado
22	Oct 24th	Visit	La Bolsa de Barcelona
24	Nov 5th	Film	La Campaña publicitaria
27	Nov 8th	Survey	El juego de la Bolsa
33	Nov 20th	Visit	Banco de España
42	Dec 5th	Visit	Visita a MRW

REQUIRED TEXTS:

- Textbook (LA): Gisèle Prost. *Al Dí@. Curso superior de español para los negocios*. Barcelona, SGEL.
- SP303 *Dossier*

RECOMMENDED TEXTS:

- Bilingual dictionary: español/inglés—English/Spanish, *Cambridge Klett Pocket*.
- **Grammar book (LG):** Gramática de uso de español para extranjeros. Ed. S.M. Madrid, 2004