

Last updated: [15 de octubre de 2007]

## SP303 ADVANCED SPANISH

[SP303]

### 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.

### STUDENT OUTCOMES :

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

### Main Skills:

1. Production
  - a. Written
    - i. Argument for o 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
    - 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

## 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.

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

**METHODS OF ASSESSMENT:**

The final grade will be determined as follows:

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.

**COURSE CONTENT**

SESSION 1	Jan. 21, 2008	<b>PRESENTACIÓN DEL CURSO</b> - Objetivos y contenidos del curso. - Las normas de la clase. - Aprender a aprender.
SESSION 2	Jan. 22, 2008	<b>Unidad 1 (8-19) : La nueva empresa</b> <b>Actividades:</b> "Hoy en Día" (texto). Pág. 10 Lectura, vocabulario y ejercicios 2-3. Vocabulario específico. Pág. 11 <b>Deberes:</b> Buscar personajes que importantes en el panorama empresarial de los EEUU.
SESSION 3	Jan. 23, 2008	<b>Unidad 1 (8-19): La nueva empresa</b> <b>Actividades:</b> 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. <b>Deberes.</b> LA. pág. 12 ejer. 8 "Ejecutivas de altos vuelos".
SESSION 4	Jan. 24, 2008	<b>Unidad 1 (8-19): La nueva empresa</b>

		<p><b>Actividades:</b> "Creemos y negociemos" Pág. 16.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Argumentos para lanzarse a un proyecto de empresa, pág. 16 ej. 1</li> <li>• Cualidades y defectos de un emprendedor. Pág. 17 ej. 4</li> <li>• Conectores del discurso.</li> </ul> <p><b>PREPARAR PROYECTO: Diseño y presentación de una web.</b></p> <p><b>Composición 1:</b> Una empresa americana.</p>
SESSION 5	Jan. 28, 2008	<p><b>Unidad 2 (20-31): Ingresar en una empresa</b> "La noticia de la semana"</p> <p><b>Actividades:</b> 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><b>Deberes:</b> L.E. pág. 81 ejer. 11 (ser/estar)</p>
SESSION 6	Jan. 29, 2008	<p><b>Unidad 2 (20-31): Ingresar en una empresa</b> "La noticia de la semana"</p> <p><b>Actividades:</b> Las ofertas de empleo: vocabulario. Pág. 26 ejercicios 1, 3, 4</p> <p><b>Deberes:</b> LA. pág. 24 ejer. 7 (p. indefinido) LA. pág. 27 ejer. 5 (vocabulario)</p> <p><b>Deberes:</b> Buscar anuncios de ofertas de trabajo en periódicos y mirar vocabulario.</p>
SESSION 7	Jan. 30, 2008	<b>PRESENTACIÓN ORAL DE UNA WEB</b>
SESSION 8	Jan. 31, 2008	<p><b>Unidad 2 (20-31): Ingresar en una empresa</b></p> <p><b>QUIZZ 1</b> (ser/estar, conectores, vocabulario de selección de personal)</p> <p><b>Composición 2:</b> Leer el artículo sobre empresas en Internet. Empresas innovadoras.</p>
SESSION 9	Feb. 4, 2008	<p><b>Unidad 2 (20-31): Ingresar en una empresa</b></p> <p><b>Actividades:</b> ¿Cómo afrontar una entrevista de trabajo? Págs. 28 ejer. 3-5 Contraste de pasados.</p> <p><b>Deberes:</b> Textos contraste pasados</p>
SESSION 10	Feb. 5, 2008	<p><b>Unidad 3 (32-42): Recursos Humanos</b></p> <p><b>Actividades:</b> "Hoy en Día" (texto) Pág. 34. Debate oral. El candidato ideal. Pág. 29. Selección de personal. Contraste pasados.</p> <p><b>Deberes:</b> Contraste de los cuatro pasados. LA. pág 36 ejer. 8.</p>
SESSION 11	Feb. 6, 2008	<p><b>Unidad 3 (32-42): Recursos Humanos</b> "La noticia de la semana"</p> <p><b>Actividades:</b> Hoy en día (texto) Pág. 34 Aspectos importantes de un buen ambiente laboral. Págs. 35 ej. 2-4 Como expresar la impersonalidad</p> <p><b>Deberes:</b> Expresar impersonalidad. Pág. 35 ej. 7</p>
SESSION 12	Feb. 7, 2008	<p><b>Unidad 3 (32-42): Recursos Humanos</b></p> <p><b>VÍDEO TRABAJAR EN ESPAÑA</b> y ejercicios de comprensión.</p> <p><b>QUIZZ 2</b> (pasados , impersonalidad y vocabulario de RRHH)</p> <p><b>Composición 3:</b> Buscando un empleo. Tu experiencia profesional</p>
SESSION 13	Feb. 11, 2008	<b>Actividades:</b>

		<p>El día a día en la empresa: problemas y soluciones. Pág. 37 ej. 3-4 Estructuras para opinar, sugerir, mostrar acuerdo y desacuerdo. Condicional y formas del subjuntivo para sugerir y recomendar. Aunque + indicativo/subjuntivo.</p> <p><b>Deberes:</b> Ejercicios del dossier: aunque + indicat/subj.</p>
SESSION 14	Feb. 12, 2008	<p style="text-align: center;"><b>PREPARACIÓN ESTUDIO DE CAMPO 1: Estudio de Mercado</b></p> <p><b>ROLE-PLAY: CONSULTORES: PROBLEMAS Y SOLUCIONES.</b></p>
SESSION 15	Feb. 13, 2008	<p><b>REPASO PARA EL EXAMEN 1</b></p>
SESSION 16	Feb. 14, 2008	<p><b>EXAMEN 1</b></p>
		<p><b>Composición 4:</b> Comportamientos en las empresas. Dossier de lectura: "leyes de oficina".</p>
SESSION 17	Feb. 18, 2008	<p><b>Unidad 4 (44-55): Consumidores y productos</b>  <i>"La noticia de la semana"</i></p> <p><b>Actividades:</b>          Como son los consumidores de hoy en día.          Imperativos: Morfología y usos.</p> <p><b>Deberes:</b> Imperativo (fotocopias) y leer el texto pág. 46.</p>
SESSION 18	Feb. 19, 2008	<p><b>Unidad 4 (44-55): Consumidores y productos</b></p> <p><b>Actividades:</b> "Hoy en día" (texto). Pág. 46.          Imperativo + pronombres.          La estrategia de fidelización.          L. Ej. pág. 27 ejer 11. Imperativo afirmativo /negativo.</p> <p><b>Deberes:</b> LA. Pág 48 ejer. 1</p>
SESSION 19	Feb. 20, 2008	<p><b>Unidad 4 (44-55): Consumidores y productos</b></p> <p style="text-align: center;"><b>PRESENTACIÓN ORAL DEL ESTUDIO DE MERCADO.</b></p> <p><b>Deberes:</b> LA. pág. 50 ejer. 1, 2 (texto letras de bolsillo)</p>
SESSION 20	Feb. 21, 2008	<p><b>Unidad 4 (44-55): Consumidores y productos</b></p> <p><b>Actividades:</b>          Patrocinio rentable. Vocabulario específico. Págs. 54-55</p> <p style="text-align: center;"><b>QUIZZ 3 ORAL: Patrocinio cultural</b></p> <p><b>Deberes:</b> Resumen de la negociación.  <b>Composición 5:</b> Marcas con éxito.</p>
SESSION 21	Feb. 25, 2008	<p><b>Unidad 6 (68-79): El dinero</b>  <i>"La noticia de la semana"</i></p> <p><b>Actividades:</b>          ¿Dónde invertir? ¿Qué tipo de inversor es usted? Vocabulario específico. Págs. 76-77.          Subjuntivo: Usos temporales.</p> <p><b>Juego:</b> Una cartera de acciones en la Bolsa. Págs. 78-79.</p> <p><b>Deberes:</b> LA. pág 73 texto "Más tarjetas que españoles"</p>
SESSION 22	Feb. 26, 2008	<p><b>Unidad 6(68-79): El dinero</b></p> <p><b>Actividades:</b> "Hoy en Día" (texto)          Subjuntivo: Hipótesis.</p> <p><b>Deberes:</b> LA. pág 72 ejer. 8. Indicativo/subjuntivo en contexto.</p>
SESSION 23	Feb. 27, 2008	<p style="text-align: center;"><b>ESTUDIO DE CAMPO 2: VISITA A LA BOLSA DE BARCELONA</b></p> <p><b>Deberes:</b> Dossier subjuntivo.</p>
SESSION 24	Feb. 28, 2008	<p><b>Unidad 5 (56-67): La comunicación</b></p>

		<p><b>Actividades:</b> "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><b>PROYECTO: PREPARAR UNA CAMPAÑA DE PUBLICIDAD.</b></p> <p><b>Composición 6:</b> Anuncios en EEUU y en España. Semejanzas y diferencias.</p>
SESSION 25	Mar. 3, 2008	<p><b>Unidad 5 (56-67): La comunicación</b> "La noticia de la semana"</p> <p><b>Actividades:</b> Oraciones condicionales (1º, 2º, y 3º condicional) Págs. 58-59 Vocabulario específico de Marketing y publicidad. L Ej. Pág. 41.</p> <p><b>VIDEO :LA CAMPAÑA PUBLICITARIA</b></p> <p><b>Deberes.</b> Dossier oraciones condicionales. LA. pág 59 ejer. 8</p>
SESSION 26	Mar. 4, 2008	<p><b>Unidad 5 (56-67): La comunicación</b></p> <p><b>Actividades:</b> Oraciones condicionales (1º, 2º, y 3º condicional). Por /para. Pág. 60.</p> <p><b>Deberes:</b> LA. pág 61 "Marketing guerrilla".</p>
SESSION 27	Mar. 5, 2008	<p><b>PRESENTACIÓN DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA</b></p> <p><b>POST- ESTUDIO DE CAMPO 4: VISITA A LA BOLSA</b></p>
SESSION 28	Mar. 6, 2008	<p><b>QUIZZ 4</b> (usos del subjuntivo)</p> <p>Preparación visita al Banco de España, visita a la página web y cuestionario.</p> <p><b>Composición 7:</b> Dossier de lectura: "Atrapa al consumidor".</p>
SESSION 29	Mar. 10, 2008	<p><b>Unidad 5 (56-67): La comunicación</b></p> <p><b>Actividades:</b> La influencia de la publicidad. Los famosos y la publicidad. Pág. 63 oral. Verbos con preposición.</p> <p><b>Deberes:</b> Para /por y verbos con preposición.</p>
SESSION 30	Mar. 11, 2008	<p><b>VISITA AL BANCO DE ESPAÑA</b></p>
SESSION 31	Mar. 12, 2008	<p><b>REPASO PARA EL EXAMEN 2</b></p> <p><b>POST- ESTUDIO DE CAMPO 4: VISITA AL BANCO DE ESPAÑA</b></p>
SESSION 32	Mar. 13, 2008	<p><b>EXAMEN 2</b></p> <p><b>Composición 8:</b> Después de la feria internacional, escribimos un informe con los resultados.</p>
	SPRING BREAK	
	SPRING BREAK	
	SPRING BREAK	
	SPRING BREAK	

SESSION 33	Mar. 24, 2007	BANK HOLIDAY: NO CLASS
SESSION 34	Mar. 25, 2007	<b>Unidad 8 (92-103): Comercio internacional</b> <b>Actividades:</b> Hoy en Día (texto) Pág. 94-95 La globalización (debate). Imperfecto de subjuntivo: más usos. <b>Deberes:</b> LA. pág 96 ejer. 7 (indicativo/subjuntivo).
SESSION 35	Mar. 26, 2007	<b>Unidad 8 (92-103): Comercio internacional</b> <b>Actividades:</b> La conquista de mercados internacionales. Pág. 99 España y el mercado internacional. Págs. 98-99 Correspondencia verbal. <b>Deberes.</b> LA. Pág. 97 texto + preguntas
SESSION 36	Mar. 27, 2007	<b>Unidad 8 (92-103): Comercio internacional</b> <b>Actividades:</b> China, el gran proveedor. Pág. 101 La experiencia de una pyme en China. Pág. 102 <b>QUIZZ 5</b> (Correspondencia verbal) <b>Composición 9:</b> LA. pág. 86 leer artículo "Redes de empresas" sobre PYMES
SESSION 37	Mar. 31, 2007	<b>Unidad 7 (80-91): Estrategias</b> <b>Actividades:</b> "Hoy en Día" (texto) Pág. 80 Estrategias para solucionar problemas. Pág. 82 Estilo indirecto: Morfología. <b>Deberes:</b> Dossier estilo indirecto
SESSION 38	Apr. 1, 2007	<b>Unidad 7 (80-91): Estrategias</b> <b>Actividades:</b> Estilo indirecto. Usos y práctica oral. Pág. 84 Estrategias para triunfar. Vocabulario específico. Pág. 85. <b>VIDEO NESTLE</b> <b>Deberes:</b> LA. pág. 84 ejer. 8. y dossier estilo indirecto.
SESSION 39	Apr. 2, 2007	<b>ROLE-PLAY: NEGOCIACIÓN</b>
SESSION 40	Apr. 3, 2007	<b>QUIZZ 6</b> (estilo indirecto) <b>Composición10:</b> Dossier de lectura: negociar con un español.
SESSION 41	Apr. 7, 2007	<b>Unidad 9 (104-115): Gestión de conflictos</b> <b>Actividades:</b> "Hoy en Día" (texto) Pág. 106 Pronombres relativos. Forma y usos  Preparar estudio de campo 4: visita a MRW. <b>Deberes.</b> LA. pág 108 ejer. 8.
SESSION 42	Apr. 8, 2007	<b>Unidad 9 (104-115): Gestión de conflictos</b> <b>Actividades:</b> Las condiciones de trabajo: el estrés laboral. Entregar el borrador de la presentación. <b>Deberes:</b> Leer dossier sobre valores éticos de MRW.
SESSION 43	Apr. 9, 2007	<b>ESTUDIO DE CAMPO 4: VISITA MRW</b>
SESSION 44	Apr. 10, 2007	<b>Unidad 9 (104-115): Gestión de conflictos</b> <b>ROLE PLAY FINAL: "ESTUDIO DE UN CASO DE NEGOCIOS".</b>

		<b>Composición 11:</b> Impresión sobre la empresa MRW.
SESSION 45	Apr. 14, 2007	<b>PRESENTACIONES FINALES</b>
SESSION 46	Apr. 15, 2007	<b>PRESENTACIONES FINALES</b>
SESSION 47	Apr. 16, 2007	<b>REPASO PARA EXIT EXAM Y BALANCE DEL CURSO</b>
FINAL EXAM	Apr. 17, 2007	

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

SESSION	DATE	ACTIVITY	DESCRIPTION
12	7 de febrero	Video:VVAA (2007). <i>Socios y Colegas 1</i> . España. Difusion.	Visionado de las experiencias de personas que han venido a España para trabajar: CV, trayectoria ...
14	12 de febrero	Field Study: Estudio de Mercado. (self-guided)	Los alumnos trabajan por grupos y preparan un cuestionario sobre los hábitos y costumbres de los españoles en el supermercado: qué compran, qué marcas, precio, hábitos...
23	27 de febrero	Field Study: Visita a la Bolsa de Barcelona	Conocer la dinámica de la bolsa y ver cómo funcionan las inversiones.
25	3 de marzo	Video: VVAA (2007). <i>Socios y Colegas 2</i> . España. Difusion.	Video de cómo se materializa una campaña de publicidad para crear después por grupos una propia.
30	11 de marzo	Field Study: Visita al Banco de España	Que los alumnos conozcan cómo funciona el sector bancario en España y hagan preguntas sobre el tema.
38	1 de abril	Video: VVAA (2006). <i>Negocio a la vista</i> . España. Edinumen.	Vídeo sobre las claves del éxito de la empresa Nestlé, entrevista a su director.
43	9 de abril	Field Study: Visita a MRW	Conocer cómo funciona una empresa de logística y el código ético que tiene: beneficios sociales, medio ambiente , flexibilidad horaria ...

**REQUIRED TEXTS**

Prost, Gisèle (2003). *Al Dí@*. Curso superior de español para los negocios. Barcelona, SGEL-Educación. SP303 Dossier de lectura y complemento gramatical

**RECOMMENDED TEXTS**

VVAA (2005). *Diccionario Oxford Pocket español/inglés- inglés/español*. Londres, Oxford University Press.