

## **SPAN 383 Técnicas Básicas de Negociación Bilingüe**

### **Descripción del curso**

Introducir al alumno en la teoría básica de la negociación bilingüe en ámbitos empresariales y de Derechos Humanos, haciendo hincapié en las cuatro fases esenciales de cualquier negociación: preparación, negociación, cierre contractual y evaluación de resultados. Se apuntarán también nociones básicas de interpretación de enlace, para la correcta comunicación y aplicación de las técnicas interpretativas en situaciones bilingües. Esta asignatura está dirigida a aquellos alumnos que desean desarrollar su competencia oral e interpretativa español - inglés. Para ello se integrarán los conocimientos lingüísticos, socio-culturales y de documentación con la adquisición de estrategias de comprensión auditiva, lectora, de expresión escrita y, naturalmente, de negociación e interpretación. El curso es eminentemente práctico y se compone de una primera parte de iniciación a la negociación bilingüe y una segunda de iniciación a la interpretación bilateral. Se centrará en la presentación de los elementos básicos que han de tenerse en cuenta a la hora de negociar en cualquier ámbito; y en el análisis y comprensión con discursos y situaciones adaptadas para practicar las técnicas de negociación e interpretación bilingüe. La mayoría de los objetivos se conseguirán a través de la práctica con simulacros de posibles situaciones y entornos para la negociación en un ámbito intercultural de empresas y un ejercicio por parte de los alumnos que versará sobre Derechos Humanos. Siempre teniendo en cuenta que es un curso de introducción y que sólo podrán apuntarse técnicas y estrategias. En ningún caso se podrá proporcionar formación para el ejercicio profesional.

### **Metodología**

Los conocimientos lingüísticos a desarrollar incluirán no sólo la competencia gramatical y terminológica, sino además la contextual, poder utilizar el idioma de manera correcta en cada caso y en cada entorno. Por ello es esencial que el nivel de lengua española de los alumnos sea alto.

Al ser una asignatura eminentemente práctica, se llevarán a cabo ejercicios tales como la realización de negociaciones e interpretaciones bilaterales guiadas por el profesor. Asimismo, se trabajará tanto interpretación directa (cuando en la traducción la lengua de llegada es la lengua materna) como la inversa (caso contrario). Estas actividades se realizarán individualmente, en parejas y en grupos dentro y fuera del aula.

## Objetivos de aprendizaje

Se espera que los estudiantes:

- Comprendan los conceptos fundamentales de la negociación y la interpretación;
- Se manejen con las destrezas básicas de preparación para una negociación, técnicas básicas de la interpretación bilateral, análisis y comprensión de los idiomas de interpretación;
- Que puedan realizar, dentro de lo posible, una interpretación de enlace aceptable y una negociación estratégica en los diferentes ámbitos.
- Y que respeten e incorporen el código deontológico/moral de la negociación y la interpretación.

## Libros/material de clase

Apuntes y cuadernillo individual.

## Políticas académicas generales

El teléfono móvil debe permanecer apagado durante las horas de clase. No está permitido comer en clase.

## Evaluación y requisitos

Se aplicará la evaluación continua, de manera que la calificación final consta de los siguientes apartados:

- Actitud y participación del alumno en clase, entrega de trabajos y glosarios: **40%**  
Este 40% se subdivide como sigue:
  - Participación activa en clase: **10%**
  - Trabajo sobre la negociación **15%**
  - Glosario/diálogo para la interpretación **15%**
- Examen parcial oral de negociación: **30%**
- Examen final oral de interpretación negociación: **30%**
- La participación y colaboración en una sesión de alumnos españoles que la profesora propondrá se premiará con un **+0,5 puntos**

Nivel de español: el nivel de español deberá ser **al menos Avanzado 1 (B2)**

Carga de trabajo: se estima que el alumno necesitará entre 1,5 y 3 horas de trabajo semanales en casa.

Entrega de trabajos: deberán ser entregados/presentarse en la fecha establecida en el cronograma. *La presentación deberá ser en todo caso en la fecha establecida y de lo contrario se considerará suspenso.* Los archivos entregados con 1 semana de retraso se verán penalizados con -1 punto y con 2 semanas de retraso -2 puntos (del trabajo en sí). No se aceptarán entregas con más de 2 semanas de retraso.

## Asistencia y puntualidad

Se pasará lista en cada clase y se espera puntualidad por parte de los/las estudiantes. Más de 15 minutos tarde, contará como ½ falta y a partir de 30 minutos tarde contará como falta completa. Es necesario tener en cuenta que a partir de las 4ª falta sin

justificación (solo se justifican las faltas mediante un certificado médico) la nota final se verá rebajada del siguiente modo (reglas del CUI-UPO):

- 4 ausencias no justificadas: -0,5 puntos
- 5 ausencias no justificadas: -1 punto
- 6 ausencias no justificadas: Suspenso

### **Integridad académica**

La integridad académica es un principio primordial de todas las actividades académicas de la Universidad Pablo de Olavide. Copiar en los exámenes y el plagio de información (incluye copiar de Internet) son violaciones claras de la honestidad académica. El estudiante será culpable de plagio cuando presente como propio cualquier propiedad intelectual de otra persona. Copiar en los exámenes y el plagio será causa de suspenso del trabajo/examen y del suspenso de la asignatura. Puedes evitar el plagio mediante citas correspondientes (utilizando notas a pie de página y una bibliografía).

### **Estudiantes con necesidades especiales**

Si padeces cualquier tipo de discapacidad que requiere una especial atención académica, por favor habla con tu profesor dentro de las tres (3) primeras semanas del semestre para tratar cualquier tipo de adaptación. Es responsabilidad del estudiante proporcionar al Centro Universitario Internacional de la UPO la documentación necesaria que confirme la discapacidad y la adaptación necesaria (si has proporcionado esta información a tu organización académica, ellos probablemente ya hayan informado al Centro pero por favor confírmalo).

### **Política de comportamiento**

Se espera que el estudiante muestre integridad y se comporte siempre de manera profesional y respetuosa. La actitud del estudiante en clase puede afectar su nota de participación. El profesor puede pedirle al estudiante que abandone la clase si muestra un comportamiento de mala conducta en la clase o si se nota que ha tomado alcohol. Si esto ocurriese, ese día contaría como falta de asistencia y no se tendrá en cuenta el tiempo que el alumno haya pasado en la clase.

### **Programa y contenidos del curso**

<b>Unidades</b>	<b>Contenidos comunicativos</b>	<b>Contenidos gramaticales</b>
<b>Tema 1</b>	1. Iniciación a la negociación: Cuatro pasos de la Negociación: Preparación, Negociación (BATNA & ZOPA), Contratos y Evaluación de Resultados. <b>(Examen Parcial)</b>	Comunicación coherente de cara a la negociación en español y en inglés.
<b>Tema 2</b>	2. Introducción y práctica de Interpretación de enlace Es – EN nivel básico. Rasgos diferenciales a la hora de interpretar hacia el inglés o el español. Ética profesional y calidad en la interpretación. <b>(Examen final)</b>	Comunicación coherente en el ámbito de una interpretación de enlace durante una negociación bilingüe.

**Días festivos:** Los del calendario laboral de la Universidad Pablo de Olavide.

## CRONOGRAMA

Semana	Unidad	Contenidos	FECHA
1	I	Introducción a la asignatura e Iniciación a la negociación bilingüe	Jueves 26/01
2	I	Pasos de la Negociación I: Preparación	31/01-02/02
3	I	Pasos de la Negociación II: BATNA Y ZOPA	07/02-09/02
4	I	Pasos de la Negociación III: Contratos y Evaluación de Resultados	14/02 - 16/02
5	I	Prácticas de negociación: <b>Presentación del trabajo de negociación</b> – Preparación, BATNA y ZOPA- (15%) y simulacros de negociación.	21/02 -23/02
6	I	Revisión de los conceptos de negociación y corrección de las prácticas.	02/03
7	I	<b>Examen parcial:</b> ORAL del tema 1 sobre la negociación (30%) y conclusiones de la unidad	<b>07/03</b> – 09/03
8	II	Introducción a la Interpretación de enlace	14/03-16/03
9	II	Rasgos diferenciales de la interpretación hacia inglés o español y casos prácticos	21/03 – 23/03
10	II	Ética profesional en la interpretación y casos prácticos	28/03 – 30/03
11	II	Calidad en la interpretación: aspectos principales y práctica. Caso: negociaciones en Marruecos	04/04 – 06/04
12	II	Aspectos lingüísticos en la negociación: <b>presentación de glosarios</b> sobre los términos en la negociación (15%) y prácticas	18/04 – 20/04
13	II	Prácticas de interpretación de enlace y revisión	25/04 – 27/04
14	II	<b>Prácticas de interpretación en los negocios</b>	09/05 -11/05
	II	<b>Examen final (30%)</b>	Entre el 15/05 y el 19/05

*\*Las fechas establecidas para los contenidos podrán sufrir leves variaciones si las necesidades de aprendizaje de los alumnos así lo requieren.*