

SPAN3510: BUSINESS SPANISH Plan de Estudios – Otoño 2017

Profesor: Justin Howell
Correo electrónico: justin.howell@usu.edu o howell.justin.r@gmail.com
Teléfono: 435.994.9786

Horario: martes, jueves
5:15 PM – 6:30 PM
Old Main 207

Este curso es una introducción al español comercial, incluyendo los elementos lingüísticos y culturales del mundo comercial hispánico. El objetivo principal de este curso es el desarrollo de las habilidades lingüísticas y culturales necesarias para tener éxito en el mundo comercial hispánico. Aunque no son requisitos explícitos, los alumnos deberán haber cursado ya SPAN3040 y deben tener un manejo adecuado de conceptos económicos para seguir el flujo del curso.

Resultados del curso

A través de este curso, los alumnos:

1. Utilizarán el español para mejorar su producción hablada y escrita en un contexto académico y comercial;
2. Identificarán y describirán las características principales de la cultura empresarial en el mundo hispanoparlante, incluyendo componentes geográficos, políticos, económicos y sociales;
3. Demostrarán por medio de la práctica del español comercial escrito en el curso, la capacidad de redactar y traducir (del inglés al español y viceversa) documentos comerciales con eficacia y precisión;
4. Exhibirán por medio de la práctica del español comercial hablado en el curso, la capacidad de presentar informes orales relacionados con la material del curso en público con eficacia y precisión.
5. Demostrarán por medio de las actividades de clase, pruebas parciales, exámenes, y el proyecto de grupo un buen entendimiento de los principios y prácticas del comercio.

Libro de texto

Éxito comercial: Prácticas administrativas y contextos culturales. 6ª ed.

Autor: Doyle

ISBN: 9781285462790

Éxito comercial: Student Activities Manual (cuaderno)

Autor: Doyle

ISBN: 9781285737461

*El uso de este libro y cuaderno es obligatorio, no optativo. Se debe llevar a clase este libro todos los días de clase ya que la material presentada se basará en el libro de texto. Además, habrá actividades en clase que vienen del cuaderno de actividades. Si no se puede comprar el libro ahora, deberán abandonar el curso inmediatamente.

Asistencia y participación

Asistir a clase y participar activamente son elementos importantes de este curso. Se espera que el alumno participe activamente en cada clase y que esté dispuesto a comentar lo estudiado para cada clase (el estudio se debe llevar a cabo *antes* de llegar a clase). Los alumnos recibirán una nota de participación. Para merecerse una nota de participación alta, los alumnos deberán: llegar a clase siempre bien preparados y *a tiempo*; trabajar en forma grupal y de forma participativa y respetuosa; presentar sus ideas a la clase con frecuencia y de forma espontánea; y participar del diálogo con el profesor y los colegas de clase diariamente. En términos de la asistencia, se permiten sólo dos faltas durante el semestre. Con más de dos faltas, el alumno perderá automáticamente el 5% de la nota final. Para recibir crédito por la asistencia, los alumnos

deberán llegar a la hora; *llegar más de 10 minutos tarde implica estar ausente*, y la ausencia contará para el número total de faltas. Si un/a estudiante representa USU de alguna manera (atleta, investigador, ponente en un congreso, etc.), deberá informar al profesor del hecho *durante la primera semana de clases* e incluir una carta del “Athletic Department,” de su consejero académico o profesor titular como prueba de ello.

Actividades de clase y pruebas parciales

Habrán actividades de clase que *se harán sólo en clase* (ejercicios y actividades escritas, pruebas parciales (quizzes) de contenido, etc.). Si el estudiante llega tarde o falta a la clase, no podrá recuperar la actividad de clase ni los puntos de la actividad.

Para facilitar el estudio del vocabulario necesario para el español comercial, habrá pruebas parciales de vocabulario y contenido para los capítulos del libro de texto estudiados y del cuaderno de actividades. En todos los capítulos del libro y del cuaderno de actividades se presentan varias palabras de vocabulario. Se espera que los estudiantes aprendan *todas* las palabras de vocabulario del capítulo asignado y su definición *antes* de llegar a clase. Las pruebas parciales serán dadas durante los primeros 10 minutos de clase. Si el estudiante llega a la clase después del comienzo de la prueba parcial, perderá la oportunidad de presentarla y no recibirá los puntos de la prueba.

Cartas comerciales

Dado el enfoque en la escritura comercial del curso, se presentará una serie de 4 cartas comerciales enfocadas en el contenido del curso durante el semestre. Estas cartas se tratarán de diferentes aspectos del curso y servirán para aumentar el vocabulario y el nivel de la escritura comercial del estudiante. Estas cartas se harán con un tiempo limitado y sin acceso al internet ni otros recursos como el libro de texto o el diccionario. No es permitido trabajar con otros compañeros de clase ni consultar a otras personas.

Las cartas se calificarán siguiendo criterios enfocados en el contenido, la organización, el léxico y las formalidades lingüísticas del español comercial escrito. Como aprender a escribir este tipo de texto es un proceso, el peso en términos de la nota final asciende durante el semestre en relación con esta actividad.

Shark Tank – Proyecto de Grupo

A lo largo del semestre, los alumnos prepararán un plan de negocios para una compañía que desea hacer negocio en un país del mundo hispano. El plan de negocio será preparado en grupos de tres o cuatro estudiantes. Junto con el plan de negocios, los alumnos prepararán otros documentos como la declaración de visión, el organigrama, el plan de marketing, y un currículum vitae para cada miembro del grupo. La preparación del plan de negocios y los otros documentos seguirá el flujo del curso y serán compilados y entregados al final del semestre. Los últimos días del semestre serán apartados para lanzar el plan de negocio a la clase siguiendo el formato del programa Shark Tank. Los alumnos de la clase servirán como prestadores e inversionistas para determinar la factibilidad del negocio en el mercado indicado por el grupo.

Exámenes

Habrán dos exámenes de contenido durante el curso. Los exámenes podrán incluir secciones de falso/verdadero, elección múltiple, emparejar (matching), definiciones/descripciones y respuestas tipo ensayo.

Componentes de la nota final

- Participación/asistencia: 5%
- Actividades de clase y pruebas parciales: 15%
- Cartas comerciales: 25% (Carta 1=3%, Carta 2=5%, Carta 3=7%, Carta 4=10%)
- Shark Tank (Presentación, plan de negocio y otros documentos): 15%
- Exámenes: 40% (Examen 1=20%, Examen 2=20%)

Escala de notas

En este curso se seguirán las siguientes normas para las calificaciones:

| | | | |
|--------------|---------------|-------------|-------------|
| 93-100 % = A | 87-89.9% = B+ | 77-79% = C+ | 67-69% = D+ |
| 90-93% = A- | 83-86% = B | 73-76% = C | 60- 66% = D |
| | 80-82% = B- | 70-72% = C- | 50- 59% = F |

Entrega de Trabajo

En términos del trabajo del curso, no se permite la entrega de ningún aspecto del trabajo de esta clase tarde sin permiso previo. Esto significa que todo trabajo se entregará en forma completa en el día indicado por el profesor. En caso de que un alumno deba faltar a clase algún día, con una excusa verificable y con documentación comprobable, el alumno deberá pedir la aprobación del profesor con antelación para entregar el trabajo.

Asuntos Administrativos

Para este curso, *el uso del sistema Canvas será limitado*. La gran mayoría de los trabajos, pruebas, exámenes, y actividades se harán o se darán en clase. Como fue indicado anteriormente, si el estudiante no está presente en la clase para hacer la actividad, perderá la oportunidad de completar el trabajo y recibir los puntos. Si el estudiante tiene una duda sobre su nota en la clase, debe consultar al profesor inmediatamente.

Toda comunicación se hará en clase o por medio de correo electrónico usando el correo proveído por el estudiante en Canvas. El profesor reserva el derecho de hacer cambios al programa *tentativo* de la clase. Cualquier cambio será anunciado en clase y en un mensaje de correo electrónico. Es la responsabilidad del estudiante revisar su *Inbox* con frecuencia para estar al tanto de cualquier anuncio o cambio.

Plagio (Plagiarism)

Plagiarism includes knowingly “representing, by paraphrase or direct quotation, the published or unpublished work of another person as one’s own in any academic exercise or activity without full and clear acknowledgement. It also includes the unacknowledged use of materials prepared by another person or agency engaged in the selling of term papers or other academic materials” (*Code of Policies and Procedures for Students*, Article V, Section 3A.1). The penalties for plagiarism are severe. They include “#1) warning or reprimand and #2) grade adjustment” (see: Article VI, Section 1A): Other penalties may also be imposed at the Dean’s discretion. These include probation, suspension, expulsion, withholding of transcripts, denial or revocation of degrees, referral to psychological counseling, and other appropriate disciplinary actions.

Students with Disabilities Statement

The Americans with Disabilities act states: “Reasonable accommodation will be provided for all persons with disabilities in order to ensure equal participation within the program.” If a student has a disability that will likely require some accommodation by the instructor, the student must contact the instructor and document the disability through the Disability Resource Center (797-2444), preferably during the first week of the course. Any request for special consideration relating to attendance, pedagogy, taking of examinations, etc., must be discussed with and approved by the instructor. In

cooperation with the Disability Resource Center, course materials can be provided in alternative format, large print, audio, diskette, or Braille.

| PROGRAMA TENTATIVO | | |
|--------------------|-----------------|---|
| Fecha | Lectura | |
| 08/29 | | Introducción al curso |
| 08/31 | Cap 1 (1-23) | |
| 09/05 | | <ul style="list-style-type: none"> Entregar el contrato firmado – página 7 del sílabo |
| 09/07 | Cap 2 (24-36) | <ul style="list-style-type: none"> Completar la tarea asignada en Canvas – Estilos de la carta comercial (individual) |
| 09/12 | Cap 2 (37-60) | <ul style="list-style-type: none"> Entregar la carta circular de apertura (grupo) Constitución de la empresa (actividad de grupo en clase) |
| 09/14 | Cap 3 (61-72) | <ul style="list-style-type: none"> Organigrama (actividad de grupo en clase) Completar la tarea asignada en Canvas – Actividad Empresarial (individual) |
| 09/19 | Cap 3 (73-94) | <ul style="list-style-type: none"> Carta Comercial 1 (AgSci 135/136) |
| 09/21 | Cap 4 (95-110) | |
| 09/26 | Cap 4 (111-138) | <ul style="list-style-type: none"> Completar las tarea asignada en Canvas – Traducciones (3-1, 3-2) |
| 09/28 | Cap 5 (139-148) | |
| 10/03 | Cap 5 (149-171) | <ul style="list-style-type: none"> Carta Comercial 2 (AgSci 135/136) |
| 10/05 | | |
| 10/10 | | <ul style="list-style-type: none"> Examen 1 |
| 10/12 | Cap 6 (172-211) | <ul style="list-style-type: none"> Entregar “Oficina” (actividad de grupo en clase) |
| 10/17 | | |
| 10/19 | | <i>Asistir a clases de viernes</i> |
| 10/24 | Cap 8 (246-260) | |
| 10/26 | Cap 8 (261-290) | |
| 10/31 | Cap 7 (212-223) | |
| 11/02 | Cap 7 (224-245) | |
| 11/07 | | <ul style="list-style-type: none"> Entregar currículum vitae y carta de presentación Evaluación por pares y entrevistas |
| 11/09 | | <ul style="list-style-type: none"> Carta Comercial 3 (AgSci 135/136) |
| 11/14 | Cap 9 (291-302) | |
| 11/16 | Cap 9 (303-326) | <i>Trabajar en grupo (estrategia de marketing y Shark Tank)</i> |
| 11/21 | | <ul style="list-style-type: none"> Entregar Estrategia de Marketing; presentaciones |
| 11/23 | | <i>Thanksgiving Break</i> |
| 11/28 | | <ul style="list-style-type: none"> Carta Comercial 4 (AgSci 135/136) |
| 11/30 | | Examen 2 |
| 12/05 | | Presentaciones Shark Tank (entregar el plan de negocio/proyecto final) |
| 12/07 | | Presentaciones Shark Tank (entregar el plan de negocio/proyecto final) |
| 12/12 | | <i>Exámenes finales (no hay examen ni clase)</i> |
| 12/14 | | <i>Exámenes finales (no hay examen ni clase)</i> |
| | | |
| | | |

Por medio del presente documento, Yo, _____, constato que he leído la información expuesta en este sílabo del curso SPAN3510. Afirmo, por medio de esta declaración, que comprendo la naturaleza de las expectativas de dicho curso y me comprometo a cumplir con ellas.

Firma

Fecha