



ADVANCED BUSINESS SPANISH II: CHAPTERS 1,2,3,9,10,12,13

Semester: Fall

Meeting times: MWF

Location: Evans

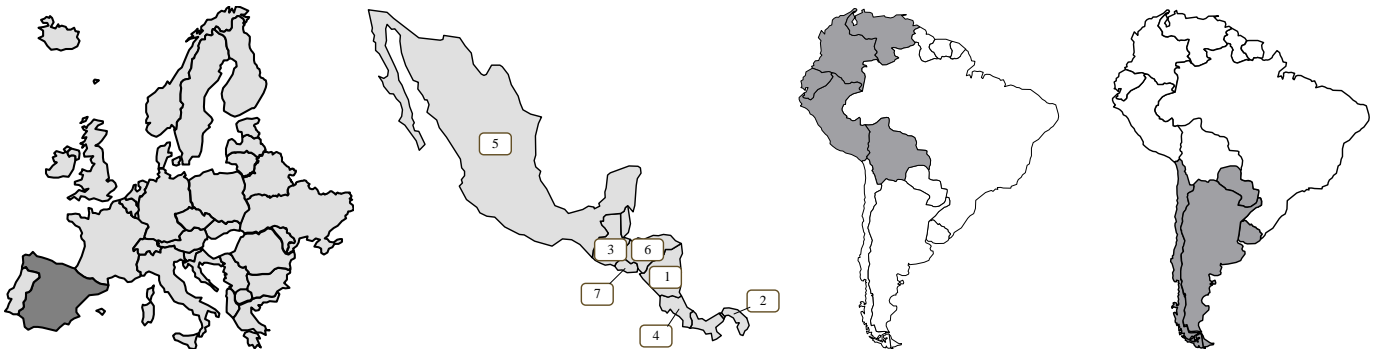
Professor: Ray Renteria

Office: 457 EV. Tel. 1424 email rsr001@shsu.edu

Office Hours: 10-12 MWF, and by appointment

NOTICE TO THE PROSPECTIVE STUDENT. This syllabus contains the policies and expectations I have established for SPAN 370, Advanced Business Spanish I. Please review the entire syllabus carefully before continuing in this course, which will require a considerable commitment to excellence on your part. The clearly outlined policies and expectations are intended to foster a productive learning atmosphere for all students enrolled and to provide the parameters for individual responsibility and conduct during the course. You should expect that if your conduct during class disrupts the atmosphere of mutual respect that I expect, you will not be permitted to participate further.

DESCRIPTION. Business Spanish will enhance your ability to function effectively in an increasingly important commercial language locally, in the United States, and abroad. This course will provide you with a solid foundation in the vocabulary and discourse used in Spanish when dealing with goods and services, marketing, finance, foreign market entry, and import-export. The course will also develop your geographic literacy and cultural understanding of the Spanish-speaking world, as these are central to being able to conduct business successfully in Spanish. The course, to be conducted primarily in **Spanish**, will also include some translating and interpreting activities, language skills frequently used in the world of business and of special importance for managers and leaders who must be able to communicate effectively and make well-informed decisions.



OBJECTIVES. Business Spanish seeks to **develop your ability to conduct business in Spanish successfully**. As such, it is a course in language for special purposes. Within the context of the development of greater cross-cultural awareness, it will develop the following language skills for business purposes: speaking, listening comprehension, reading, writing, and translation/interpretation.

GUIDELINES. *As in the real world of business, you are expected to be punctual and to come to class prepared.* I take roll at the beginning of each class. Your active and voluntary participation is required—no credit for simply showing up and warming a seat! **More than three (3) unexcused absences will result in your final grade (evaluation of job performance) being lowered automatically by five points (half a letter grade) for each absence thereafter. In other words, do not miss more than three classes during the semester!** Should extenuating circumstances require that you miss a class beyond the limit of three, **you are expected** to notify me in advance or to leave a message with the departmental secretary, tel. #704-547-2337. My being informed after the fact is unacceptable. The best mode of communication with me is via email, but please limit this to essential communications. **NON NEGOTIABLE: No late work will be accepted** and there will be **no make-up quizzes or exams and no make-up work for extra credit**. *As in the real world of business, a contract is due on the due date and a ten-o'clock flight will not wait for you at the gate if you arrive at 10:15! Also, please, no eating or drinking in class*—you would not do so in a formal professional meeting or during a job interview. And, as a professional courtesy to your colleagues, please turn off your cell phone while in class.

NOTE. Cheating, plagiarism, fabrication and falsification are expressly forbidden, i.e., one may not intentionally or knowingly present the work of another as his or her own, and one may not invent or alter information for use in any academic

exercise. If you are using the ideas and words of another person, you **must** cite the source. Be especially careful when using internet sources—I will check these! ***This is serious business with very serious consequences!***

LEARNING DISABILITIES. Students with documented disabilities who require accommodations in this class must consult with and formally access services as soon as possible through the XXX Office of Disability Services. Students must follow the instructions of that office, located in XXX, for securing appropriate accommodations.

GRADE DISTRIBUTION

Active Oral Participation.....	10%
Oral Presentation.....	10%
Chapter Exams	50%
Job Interview (20 minutes).....	10%
Final Examination.....	20%

GRADING SCALE

A = 90-100 Points
B = 89-80
C = 79-70
D = 69-60
F = Below 60

FINAL EXAMINATION: ***DATE AND TIME ARE NON-NEGOTIABLE. DO NOT MAKE MAKE PREMATURE TRAVEL PLANS.***

TEXT:

1. ***Exito comercial: Prácticas administrativas y contextos culturales*** (EC) by Doyle, Fryer, Cere. Heinle and Heinle/Thompson Learning, 2006, 4th edition. estudiantiles.

PLAN DE ESTUDIOS

Semana 1

August 20th Introducción al curso: Repaso de este Plan de Estudios y textos indicados. Cap. 1 de EC (texto): Los contextos del comercio global, La economía global, El comercio y los números, págs. 1-8. **Nota:** Será la responsabilidad de cada estudiante aprender de memoria el vocabulario que se incluye al principio y al final de cada capítulo.

Cap. 1 de EC, págs. 8-20: La geografía y la población mundial, Los idiomas del mundo y la creciente importancia del español, El comercio entre EUA e Hispanoamérica. 1^a conversación telefónica del CD.

Semana 2

August 27th Cap. 1 de EC, págs. 20-24: Otros países donde se habla español, El idioma y la cultura en los negocios, Glosario de términos y conceptos fundamentales. GeoReconocimiento (véase países, capitales, gentilicios y divisas). Posibilidades profesionales (véase Repaso de términos y conceptos fundamentales).

August 31st **Prueba sobre Cap. 1.** Luego, Cap. 1, Introducción a la carta comercial, de CC (cuaderno), págs. 1-18.

Semana 3

Sept.3rd Empezar Cap. 2 de EC, La empresa, págs. 25-35 (la Lectura comercial y los ejercicios de vocabulario). 2^a conversación telefónica del CD.

Cap. 2 de EC, La empresa, págs. 36-50 (Vista panorámica, actualidad económica y lectura cultural). Primeras presentaciones orales estudiantiles sobre **España** y **Guinea Ecuatorial** (en equipos de 2-3 estudiantes—véase formato recomendado al final de este plan de estudios).

Semana 4

Sept. 10th Cap. 2 de EC, La empresa, págs. 50-56 (Síntesis comercial y cultural). GeoReconocimiento Posibilidades profesionales

Sept. 14th **Prueba sobre Cap. 2.** Luego, Cap. 2 de CC, La empresa, págs. 19-32.

Semana 5

Sept. 17th Empezar Cap. 3 de EC, La gerencia, 59-68 (la Lectura comercial y los ejercicios de vocabulario). 3ª conversación telefónica del CD.

Cap. 3 de EC, La gerencia, 69-79 (Vista panorámica, actualidad económica y lectura cultural). Presentación oral estudiantil sobre **México** (en equipos de 2-3 estudiantes). Selecciones del vídeo *Doing Business in Mexico*, seguido por discusión general.

Semana 6

Sept.24th Cap. 3 de EC, La gerencia, 79-84 (Síntesis comercial y cultural). Cap. 3 del VídeoTexto de *Exito comercial*. GeoReconocimiento Posibilidades profesionales .

Sept.28th **Prueba sobre Cap. 3.** Luego, Cap. 3 de CC, La gerencia, 33-45.

Semana 7

Oct.1st. Cap. 9 de EC, Marketing I: Mercados y publicidad, 249-258 (la Lectura comercial y los ejercicios de vocabulario). 9ª conversación telefónica del CD.

Cap. 9 de EC, Marketing I: Mercados y publicidad, 259-273 (Vista panorámica, actualidad económica y lectura cultural). Presentaciones orales estudiantiles sobre **Perú y Bolivia** (en equipos de 2-3 estudiantes).

Semana 8

Oct.8th Cap. 9 de EC, Marketing I: Mercados y publicidad, 273-277 (Síntesis comercial y cultural). Cap. 9 del VídeoTexto. GeoReconocimiento Posibilidades profesionales

Oct.12th **Prueba sobre Cap 9.**

Semana 9

Oct.15th Empezar Cap. 10 de EC, Marketing II: Compraventa, transporte y almacenaje, 279-289 (la Lectura comercial y los ejercicios de vocabulario). 10ª conversación telefónica del CD.

Cap. 10 de EC, Marketing II: Compraventa, transporte y almacenaje, 290-300 (Vista panorámica, actualidad económica y lectura cultural). Presentación oral estudiantil sobre **Chile**.

Semana 10

Oct.22nd Cap. 10 de EC, Marketing II: Compraventa, transporte y almacenaje, 301-306 (Síntesis comercial y cultural). Cap. 10 del VídeoTexto. Posibilidades profesionales. Lectura Cultural 296-300. Síntesis comercial y cultural 301-306.

Semana 11

Oct. 29th Cap. 10 de, Marketing II: Compraventa, transporte y almacenaje, . Repaso para el examen. .

Nov.2nd **Prueba sobre Cap.10.**

Semana 12

Nov.5th Cap. 12 de CC, La entrada en el mercado internacional, 341-354. Se fija el horario para las entrevistas de trabajo, las cuales tomarán lugar fuera del horario de clase (véase (Apéndice 4, 470-472 e información al final de este Plan de Estudios). .
Cap. 12 de EC, La entrada en el mercado internacional, 355-371 (Vista panorámica, actualidad económica y . Selecciones del video *Doing Business in* .
lectura cultural). Presentaciones orales estudiantiles sobre **Argentina y Brasil**
Argentina, seguido por discusión general

Semana 13

Nov.12th Cap. 12 de EC, La entrada en el mercado internacional, 371-377 (Síntesis comercial y cultural). Cap. 12 del del VídeoTexto. GeoReconocimiento Posibilidades profesionales

Nov.16th **Prueba sobre Cap. 12.** Luego, empezar Cap. 13 de EC, La importación y la exportación, 379-391 (la Lectura comercial y los ejercicios de vocabulario). 13ª conversación telefónica del CD
. Entrevistas orales fuera de clase

Semana 14

Nov.19th **Thnaksgiving Nov 19th.-23rd.**

Semana 15

Nov. 26th Cap. 13 de EC, La importación y la exportación, 392-407 (Vista panorámica, actualidad económica y lectura cultural). Presentaciones orales sobre la **República Dominicana y Cuba.** Entrevistas orales.

Cap.13 de EC, La importación y la exportación, 407-412 (Síntesis comercial y cultural). Cap. 13 del VídeoTexto. Posibilidades profesionales Entrevistas orales.

Semana 16

Dec.3rd Cap. 13 de CC, La importación y la exportación, 187-204. Entrevistas orales.

Dec.6th **Prueba sobre Cap. 13.** Entregar tercera carta comercial, N° 1 de la pág. 196. Luego, empezar Cap. 14 de EC, Las perspectivas para el futuro, 415-427 (la Lectura comercial y los ejercicios de vocabulario). 14ª conversación telefónica del CD. Entrevistas orales.

Semana 17

Dec. 10th El examen final, el cual será la semana 10 de dec.-14 de dec. Evaluaciones estudiantiles.

