



**ANAGRAFICA DEL CORSO - A**

**CORSO DI PERFEZIONAMENTO E AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE IN EL ESPAÑOL  
DE LOS NEGOCIOS: CLAVES PARA UN ÉXITO INTERNACIONAL A.A. 2017/18**

CFU 12

**Comitato Scientifico:**

<b>Cognome Nome</b>	<b>Qualifica</b>	<b>SSD</b>	<b>Università/Dipartimento/Ente di appartenenza/professione</b>
De Beni Matteo	Professore Associato	L-LIN/07	Dip. Lingue e Letterature Straniere, Verona
Cassani Alessia	Professore Associato	L-LIN/07	Dip. Scienze Politiche, Giuridiche e Studi Internazionali, Padova
Dalle Pezze Francesca	Professore Associato	L-LIN/07	Dip. Lingue e Letterature Straniere, Verona
Facchinetti Roberta	Professore Ordinario	L-LIN/12	Dip. Lingue e Letterature Straniere, Verona
Miotti Renzo	Ricercatore	L-LIN/07	Dip. Lingue e Letterature Straniere, Verona

**Direttore del Corso:**

<b>Cognome Nome</b>	<b>Qualifica</b>	<b>SSD</b>	<b>Università/Dipartimento</b>
De Beni Matteo	Professore Associato	L-LIN/07	Lingue e Letterature Straniere, Verona

**Dipartimento**

Dipartimento/Scuola

Lingue e Letterature Straniere

Indirizzo completo Lungadige Porta Vittoria, 41 - 37129 Verona

Telefono 045 802 8540 - Fax 045 802 8320

Posta elettronica [matteo.debeni@univr.it](mailto:matteo.debeni@univr.it)



## **OBIETTIVI FORMATIVI E SBocchi OCCUPAZIONALI DELLA FIGURA PROFESSIONALE - B**

**Obiettivi formativi legati alla figura professionale che si intende formare con l'indicazione delle competenze e abilità che lo studente dovrà dimostrare di avere acquisito al termine del Corso.**

- **Obiettivi formativi:**

Il corso si propone di sviluppare e potenziare le competenze in lingua spagnola con particolare attenzione alla produzione scritta e orale con l'obiettivo di facilitare l'inserimento e la crescita professionale di figure in grado di comunicare e interagire con accuratezza e sicurezza nei seguenti contesti professionali:

- colloqui di lavoro;
- riunioni di lavoro (anche via Skype o conference call);
- fiere ed eventi internazionali (presentazione di prodotti o servizi e trattative d'affari);
- attività finalizzate alla promozione di un prodotto o servizio (anche con PPT, Prezi e infografiche);
- attività di gestione di corrispondenza e dei contatti con i clienti.

Durante il Corso si presterà particolare attenzione a: 1) aspetti linguistici quali strutture ed elementi propri del linguaggio settoriale di riferimento, senza trascurare il rinforzo della grammatica, morfosintassi e ortotipografia della lingua spagnola; 2) qualità e correttezza fonica dei messaggi emessi, sia sul piano segmentale che su quello prosodico; 3) varietà linguistiche normative dei paesi ispanofoni; 4) uso adeguato delle risorse informatiche (sistemi di videoscrittura, PPT, Prezi, infografiche ecc.); 5) tecnica base di trattativa d'affari e traduzione a vista.

Sbocchi occupazionali secondo:

1. **Conoscenze:** I corsisti saranno in grado di individuare e produrre le diverse tipologie/genere testuali scritte e orali (con le rispettive strutture e lessico) proprie di ciascuna situazione che potrebbe presentarsi in ambito professionale.
2. **Abilità:** Il corso si focalizzerà principalmente sulle abilità attive (produzione orale e scritta, interazione orale e scritta) e sulla mediazione orale.
3. **Competenze:** Il corso svilupperà competenze anche di tipo sociopragmatico, interculturale e digitale.

Settori di mercato del lavoro/Funzioni occupazionali previste:

Le conoscenze, abilità e competenze acquisite (descritte sopra) saranno spendibili a vari livelli all'interno del mondo aziendale: gli sbocchi occupazionali riguardano tanto le figure che svolgono mansioni di tipo amministrativo-gestionale come le figure del commerciale estero o del quadro con funzioni direttive impiegati in aziende con relazioni commerciali con paesi ispanofoni (PMI, multinazionali...), attive nel settore secondario, terziario o terziario avanzato.



### STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO - C

Articolazione delle attività formative e la suddivisione dei relativi crediti - Piano didattico e Piano docenti.

Il Corso prevede un monte ore complessivo di 300.

Riportare di seguito, per ogni singolo CFU e per ciascuna attività, il valore in ore da scegliersi entro il range indicato dal Regolamento Didattico:

- lezione (frontale e assimilate)

1 CFU = 25 ore di cui 6 ore di docenza in aula e 19 di impegno personale dello studente;

- stage

1 CFU = 25 ore di impegno personale dello studente.

- project work/prova finale

1 CFU = 25 ore di impegno personale dello studente.

Specificare le ore complessive riferite alle voci di seguito indicate. Nel campo CFU indicare il valore ottenuto dividendo il numero di ore complessive e il peso delle ore di docenza sopra stabilito.

ATTIVITA'	TOT. ORE	TOT. CFU
Didattica frontale	54	9
Didattica a distanza	12	2
Prova finale	25	1
Impegno personale dello studente	209	-
<b>TOTALE</b>	<b>300</b>	<b>12</b>

#### Programmi delle attività formative:

Il testo scritto (18 ore, di cui 6 a distanza)

- Contenuti

Produzione scritta: testi espositivi e testi argomentativi

- Obiettivi formativi

Promuovere e rafforzare la capacità di produrre testi scritti coesi e formalmente corretti, sia dal punto di vista morfosintattico che ortotipografico.

Il testo orale (6 ore)

- Contenuti

Produzione orale: descrivere il proprio profilo professionale, la propria azienda, settore di mercato ecc.

- Obiettivi formativi

Promuovere e rafforzare la capacità di produrre testi orali coesi con particolare attenzione alla qualità e correttezza fonica dei messaggi emessi.

Il colloquio di lavoro (6 ore)

- Contenuti

Produzione scritta: il curriculum vitae, la lettera motivazionale.

Produzione orale: presentare le proprie esperienze formative e professionali.

Competenze digitali: videoscrittura.

- Obiettivi formativi

Descrivere le proprie competenze, abilità e obiettivi professionali in un contesto formale; uso delle forme di cortesia; ripasso della morfologia verbale.

La riunione di lavoro (6 ore)



- **Contenuti**

Produzione scritta: il memorandum, la relazione, l'ordine del giorno e il verbale.

Produzione orale: presentare un rendiconto, una relazione.

Competenze digitali: videoscrittura.

- **Obiettivi formativi**

Riconoscere le tipologie testuali e produrre un testo adeguato alla finalità indicata.

**Fiere ed eventi internazionali (12 ore)**

- **Contenuti**

Interazione orale: tecniche base di trattativa spagnolo-italiano e traduzione a vista.

Competenze digitali: strumenti per la creazione di glossari.

- **Obiettivi formativi**

Sviluppare la capacità di effettuare brevi interpretazioni di trattativa su temi attinenti al settore di specializzazione dell'azienda, avendo previamente redatto un glossario terminologico. Acquisire consapevolezza del linguaggio non verbale.

**Promozione di prodotti e servizi: competenze e abilità comunicative (6 ore, di cui 3 a distanza)**

- **Contenuti**

Produzione scritta: brochure di un prodotto o servizio.

Produzione orale: presentare un prodotto, servizio o un'idea commerciale.

Competenze digitali: videoscrittura, infografica, Prezi.

- **Obiettivi formativi**

Sviluppare la coesione in un testo scritto; migliorare la coesione e la capacità argomentativa in un testo orale.

**Compravendita di prodotti e servizi: competenze e abilità comunicative (6 ore)**

- **Contenuti**

Produzione scritta: redigere e-mail per chiedere o fornire informazioni sul prodotto e sulle modalità di acquisto e consegna, chiedere preventivi di spesa, elaborare ordini.

Interazione orale: condurre una trattativa finalizzata alla compravendita di un prodotto; gestire la relazione telefonica con il cliente (fornire informazioni sulle condizioni di vendita, monitoraggio della spedizione, servizio postvendita).

Competenze digitali: videoscrittura.

- **Obiettivi formativi**

Potenziare la conoscenza del vocabolario e delle formule pragmatiche più frequenti nell'ambito della compravendita, sia a livello orale sia nella comunicazione scritta.

**Promozione sui social media (6 ore, di cui 3 a distanza)**

- **Contenuti**

Produzione scritta: redazione di testi adeguati al mezzo prescelto; elementi di copywriting.

Competenze digitali: uso dei principali social media.

- **Obiettivi formativi**

Comprendere il potenziale dei social media in termini di marketing aziendale e sviluppare la capacità di redigere contenuti promozionali adeguati alle loro caratteristiche.

**Per la prova finale:**

L'esame prevede una prova scritta e una prova orale, che verteranno su argomenti trattati durante il corso. Ulteriori informazioni verranno fornite durante il corso.

**Percentuale di frequenza obbligatoria 75%**



**Lingua di erogazione della didattica:** Spagnolo

**Periodo di svolgimento del Corso**

Aprile 2018 - Giugno 2018

**Periodo di svolgimento della prova finale:** Luglio/2018

**Sede/i di svolgimento delle attività:**

Università degli Studi di Verona - Dipartimento di Lingue e Letterature Straniere

**Informazioni generali per lo studente:**

Venerdì pomeriggio e sabato mattina

**Impegno orario giornaliero:** 3

**Posti disponibili:**

Numero minimo 12      Numero massimo 25

**Scadenze**

Termine ultimo presentazione domande: 28/02/2018

Selezione: 08/Marzo/2018

Pubblicazione graduatoria 23/03/2018

Termine ultimo pagamento iscrizione 30/03/2018

**Requisiti di ammissione Corso di perfezionamento:**

Laurea.

Livello minimo di competenza linguistica in Lingua spagnola equiparabile almeno al B1.

Tale competenza deve essere specificata nel Curriculum Vitae da allegare obbligatoriamente alla domanda on line; valuterà poi il Comitato Scientifico come eventualmente verificare tale competenza per chi non abbia un attestato specifico.

**Requisiti di ammissione Corso di aggiornamento professionale:**

Diploma di maturità.

Livello minimo di competenza linguistica in Lingua spagnola equiparabile almeno al B1. Tale competenza deve essere specificata nel Curriculum Vitae da allegare obbligatoriamente alla domanda on line; valuterà poi il Comitato Scientifico come eventualmente verificare tale competenza per chi non abbia un attestato specifico.

**Modalità di ammissione**

Qualora si superi il numero massimo di richieste di ammissione (25), la Commissione selezionerà i candidati mediante un colloquio motivazionale e sul curriculum del candidato. Verrà data precedenza ai candidati con un profilo attinente all'ambito del corso.

**Rilascio del titolo**

Al termine del Corso, agli iscritti che abbiano svolto le attività, frequentato la percentuale minima di ore di corso indicata e adempiuto agli obblighi previsti verrà rilasciato un attestato di frequenza.



UNIVERSITÀ  
di **VERONA**

Direzione  
**DIDATTICA**  
**E SERVIZI AGLI STUDENTI**

L'attribuzione dei CFU è subordinata al sostenimento e superamento della prova finale.



**FIGURE DI COORDINAMENTO - D**

**Informazioni**

Per informazioni sull'organizzazione della didattica del Corso:

Prof. Matteo De Beni - [matteo.debeni@univr.it](mailto:matteo.debeni@univr.it)

Per informazioni amministrative sulle iscrizioni:

U.O. Master e Corsi di perfezionamento e di aggiornamento professionale

Via San Francesco, 22 – 37129 Verona

Tel. +39 045 802 8023 fax. +39 045 485 4636

e-mail: [segreteria.master@ateneo.univr.it](mailto:segreteria.master@ateneo.univr.it)

**BUDGET - E**

**Tassa e contributi di iscrizione dei corsi di perfezionamento e aggiornamento professionale.**

**TOT. Euro per iscrizione al Corso € 406,00**

**Rata**

Importo 406,00

Scadenza: 30/03/2018



### PIANO DIDATTICO DEL CORSO

N.	Denominazione insegnamento	SSD*	Docente insegnamento/Referente insegnamento integrato (Nome e Cognome) e qualifica*	CFU tot. per Insegnamento*	ORE tot. di didattica frontale per insegnamento	Denominazione eventuali moduli se l'insegnamento è integrato	SSD*	CFU per modulo	ORE di didattica frontale per modulo	Docente (Nome e Cognome) e qualifica*
1	<i>Il testo scritto</i>	<i>L-LIN/07</i>	<i>da definire</i>	3	18 (12 in presenza e 6 online)					
2	<i>Il testo orale</i>	<i>L-LIN/07</i>	<i>da definire</i>	1	6					
3	<i>Il colloquio di lavoro</i>	<i>L-LIN/07</i>	<i>da definire</i>	1	6					
4	<i>La riunione di lavoro</i>	<i>L-LIN/07</i>	<i>da definire</i>	1	6					
5	<i>Fiere ed eventi internazionali</i>	<i>L-LIN/07</i>	<i>da definire</i>	2	12					
6	<i>Promozione di prodotti e servizi: competenze e abilità comunicative</i>	<i>L-LIN/07</i>	<i>da definire</i>	1	6 (3 in presenza e 3 online)					
7	<i>Compravendita di prodotti e servizi: competenze e abilità comunicative</i>	<i>L-LIN/07</i>	<i>da definire</i>	1	6					
8	<i>Promozione sui social media</i>	<i>L-LIN/07</i>	<i>da definire</i>	1	6 (3 in presenza e 3 online)					
			<b>TOTALE</b>	<b>11</b>	<b>66</b>					