

# Curso de Inglés Especializado en Marketing y Comunicación de la F. UNED (Online)

*UNED Foundation English for Marketing Communications Course (Online)*

## Presentación

La Fundación UNED desarrolla este curso para formar en el dominio del inglés dentro del sector del Marketing y la Comunicación. Sabemos que no es igual trabajar dentro de un sector que de otro, entonces, ¿por qué no formarnos de una forma certera y efectiva en aquellos aspectos del inglés más relacionados con nuestra profesión y sector profesional?

Este curso se basa en cuatro premisas fundamentales:

- **Metodología:** 100% online.
- **Precio:** 190 €
- **Duración:** 12 meses. **250 horas de formación certificadas.**
- **Fechas:** comienzo libre, matrícula abierta.
- **Garantía:** La Fundación UNED es un organismo de gran prestigio, en España y América Latina, gracias a su buena labor y tradición en la formación online y a distancia.

¿Quieres destacar dentro de tu sector por tu dominio del inglés?

¿Has pensado en cómo podrías desenvolverte mucho más efectivamente con el dominio de los términos y expresiones más potentes y de obligado conocimiento de tu sector?

¿Sabes que cada día más se prima la especialización de conocimientos?

Vamos, domina el inglés aplicado a tu sector, el marketing y la comunicación y despunta dentro de él.

### Información Académica

91 169 70 97 (10 - 14 /16 - 18 h. L-V)

[info@cursosinglesfuned.com](mailto:info@cursosinglesfuned.com)

<http://www.cursosinglesfuned.com/>

### Información Matrícula

Fundación UNED

Tel. 91 386 72 76

[erodriguez@fundacion.uned.es](mailto:erodriguez@fundacion.uned.es)

<http://www.fundacion.uned.es>



## A quién va dirigido

- ✓ Todos aquellos alumnos incrementar sus habilidades de escritura, lectura y manejo oral del idioma inglés dentro del sector del Marketing y la Comunicación incrementando así su confianza y, cómo no, valor profesional dentro de su área de trabajo.

## Objetivos

Siempre centrado dentro del Marketing y la Comunicación:

- Conocer y utilizar diferentes textos, documentos y formas de comunicación.
- Plantear situaciones de comunicación: Actividades (tareas), simulaciones, proyectos, presentaciones y estudios casos de aplicación a este sector profesional.
- Fomentar las capacidades y estrategias de los alumnos en el dominio del inglés hablado, leído y hablado.
- Utilizar el inglés como instrumento de comunicación con confianza y seguridad en su aplicación.
- Habilidades comunicativas orientadas a que el alumno consiga expresarse en inglés con confianza y tranquilidad dentro de todo tipo de situaciones dentro de su ámbito de trabajo diario.



## Precio

Este curso tiene un precio de **190 €**, se establece un **único pago**.

## Titulación

Todos aquellos alumnos que superen el curso con éxito, recibirán el título de "*Curso de Inglés Especializado en Marketing y Comunicación de la Fundación UNED*" que reconoce 250 horas de formación en la materia.



## Qué es la Fundación UNED

La Fundación UNED junto con la UNED son los encargados de diseñar, promover y realizar todos aquellos estudios que son necesarios en pro del desarrollo científico, cultural, social, económico, de la investigación y de la formación profesional, tanto de la sociedad española como de aquellos países con los que mantiene relaciones de cooperación.

Para ampliar la información, visitar [www.fundacion.uned.es](http://www.fundacion.uned.es).

## Metodología

La metodología de este programa formativo es **Online**.

Cuando te matricules recibirás tus claves para acceder a la plataforma Online donde se centrará toda la actividad del día del curso. Será el espacio donde podrás estudiar y practicar las unidades lectivas y realizar sus ejercicios correspondientes.



El curso está pensado para que puedas organizarte el tiempo en función de tus circunstancias, ya que dispones de todo un año para realizar las unidades que te proponemos. La recomendación es realizar aproximadamente 30 minutos diarios de estudio, pero si tu ritmo es variado, no es un problema. Unos días podrás trabajar más que otros y realizar así un estudio adaptado a tu estilo de vida. Nosotros estaremos disponibles para ti durante 365 días 😊

## Forma de evaluación

El método de evaluación se realizará de forma continuada ya que las doce unidades del curso terminan con su propia evaluación, de esa forma el alumno estará mucho más preparado para afrontar la unidad siguiente teniendo que poner especial foco en cada uno de los contenidos que esté viendo en cada momento.

Los alumnos tendrán la oportunidad de utilizar sus habilidades de escritura, comprensión de lectura y auditiva a lo largo de la evaluación, donde se hará especial hincapié en la evaluación de vocabulario (Vocabulary Test) y gramática (Grammar Test), así como a la comprensión global de la unidad gracias al examen final que incluye una visión conjunta con los puntos más relevantes (Unit Review).



## Programa

El curso está formado por doce unidades. En cada una de ellas se trabajará:

- Estructuras gramaticales diseñadas para lograr los objetivos de aprendizaje.
- Vocabulario y frases, enfatizando aspectos idiosincrásicos del inglés como los verbos compuestos y el uso de acrónimos.
- Conversaciones y otras formas de audio para desarrollar la comprensión auditiva.
- Pronunciación, enfatizando puntos de especial dificultad para hispanohablantes.
- Consejos didácticos para maximizar el aprendizaje del alumno.
- Prueba de repaso.

### Programa del Nivel Básico (A1 – A2 del Marco de Referencia Europeo)

#### Part 1. How to introduce yourself and how to represent your company.

- **Unit 01.** Introducing Yourself and Describing Your Job.
- **Unit 02.** Presenting your company and department.
- **Unit 03.** Building rapport with a new client.

#### Part 2. The client is always right?

- **Unit 04.** Giving a tour of the site.
- **Unit 05.** Making an appointment with a potential client.
- **Unit 06.** Responding to a call from a client.

#### Part 3. Marketing: you are what you own.

- **Unit 07.** Organizing a conference to present a new product.
- **Unit 08.** Launching a new product on the market.
- **Unit 09.** Outlining a marketing plan.










HOME / MY COURSES / ENGLISH / BASIC-LEVEL

**+** Open all **-** Close all







**+** General Information

**-** Unit 1. Where are you from?

#### Learning Content

-  Class 00. Introduction **Class incomplete.**
-  Class 01. Speaking about countries (Vocabulary) **Class incomplete.**
-  Class 02. The Verb To Be (Grammar) **Class incomplete.**
-  Class 03. Speaking About Nationalities (Vocabulary) **Class incomplete.**
-  Class 04. Yes or No Short Answer Questions (Grammar) **Class incomplete.**
-  Class 05. Idioms **Class incomplete.**
-  Class 06. Phrasal Verbs **Class incomplete.**
-  Class 07. "A" One Letter, Multiple Pronunciations (Pronunciation) **Class incomplete.**
-  Class 08. Different Ways to Introduce Yourself (Cultural Focus) **Class incomplete.**

#### Work It Out!

-  Vocabulary Test
-  Grammar Test
-  Listening Exercise
-  Reading Exercise
-  Writing Exercise **Not delivered assignment.**
-  Final Test



**Part 4. Searching for other markets: the rules of the game.**

- **Unit 10.** Defining target markets.
- **Unit 11.** Understanding the competition.
- **Unit 12.** Keys to success.

**Programa del Nivel Intermedio (B1 – B2 del Marco de Referencia Europeo)**

**Part 1. In good company: contacting with suppliers.**

- **Unit 01.** Contacting a supplier by phone.
- **Unit 02.** Changing/cancelling an order.
- **Unit 03.** Making an order from a new supplier.

**Part 2. Sell, sell and sell...**

- **Unit 04.** Conducting an Audit of your Supplier's Company.
- **Unit 05.** Sales: Outlining Performance.
- **Unit 06.** Sales: Presenting a Forecast.

**Part 3. An open mind, an expanding business.**

- **Unit 07.** Prospecting: finding new clients.
- **Unit 08.** Making a sales pitch.
- **Unit 09.** Opening a negotiation.

**Part 4. Shall we close the deal?**

- **Unit 10.** Presenting your offer.
- **Unit 11.** Bargaining.
- **Unit 12.** Closing a negotiation.

**Programa del Nivel Avanzado (C1 – C2 del Marco de Referencia Europeo)**

**Part 1. Advertising campaigns: don't get left behind, advertise!**

- **Unit 01.** Presenting an Advertising Campaign.
- **Unit 02.** Presenting Visuals for an Advertising Campaign.
- **Unit 03.** Advertising: Questions and Answers; Concluding a Presentation.
- **Unit 04.** Advertising: Debating Ideas Effectively.

**Part 2. Know the market before selling your product.**

- **Unit 05.** Market Strategy: Opening a Meeting.



- **Unit 06.** Market Strategy: Defining Timeline, Target Market and Action Plan.
- **Unit 07.** Market Strategy: Delegating Tasks to your Team.
- **Unit 08.** Market Research: Reviewing Surveys.

### **Part 3. Connect with your clients: Social Media and Online Marketing.**

- **Unit 09.** Presenting a Pie Chart or Graph to describe Market Distribution.
- **Unit 10.** Summarizing a Recent Market Research Project.
- **Unit 11.** Graphic Design for Online Marketing.
- **Unit 12.** Social Networking to Market your Product and Concepts.

## Matrícula e Inscripción

**Periodo de matriculación:** abierto todo el año.

**Duración del curso:** 12 meses.

### **Inscripción:**

Podrás formalizar tu matrícula vía telemática en la página web del curso <http://www.cursosinglesfuned.com/> o bien en la página oficial de la Fundación UNED [www.fundacion.uned.es](http://www.fundacion.uned.es).

### **Información Académica**

91 169 70 97 (10 - 14 /16 - 18 h. L-V)

[info@cursosinglesfuned.com](mailto:info@cursosinglesfuned.com)

<http://www.cursosinglesfuned.com/>

### **Información Matrícula**

Fundación UNED

Tel. 91 386 72 76

[erodriguez@fundacion.uned.es](mailto:erodriguez@fundacion.uned.es)

<http://www.fundacion.uned.es>