

**UNIVERSIDAD NUEVA ESPARTA  
 FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
 ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN EMPRESAS TURÍSTICAS**

**DISEÑO CURRICULAR  
 INGLÉS VIII**

<b>CÓDIGO DE LA ESCUELA:</b> 7-30-17250		<b>PENSUM:</b> Abril 1997
<b>ASIGNATURA:</b> Inglés VIII		<b>CÓDIGO DE ASIGNATURA:</b> 30-0478
<b>SEMESTRE:</b> 8	<b>UNIDADES CREDITOS:</b> 3	<b>TOTAL HORAS/SEMESTRE:</b> 64

<b>PRELACIÓN</b>	<b>ELABORACIÓN</b>	<b>REVISADO POR</b>
30-0476	Prof. Alicia Ávila /Rosalba De Sosa/Meza Ali	Prof. Alicia Ávila
-	Fecha: Enero 2004	Fecha: Enero 2004

**OBJETIVO GENERAL**

Al finalizar el curso, los participantes estarán en capacidad de manejar y desarrollar las cuatro habilidades lingüísticas del idioma inglés en el área de Boletería y Tarifas.

**UNIDAD I:**

1. Objetivos de la Unidad:

1

2 1.1. Objetivo Terminal:

Al finalizar la unidad, los participantes estarán en capacidad de discutir sobre los diferentes métodos para hacer reservaciones en hoteles y líneas aéreas.

1.2. Objetivos Específicos:

1.2.1. Manejar estructuras correspondientes a reservaciones.

1.2.2. Dar sugerencias e información oral.

1.2.3. Definir las características de un agente de viajes. (Travel Agents)

2. Contenidos:

Estructuras correspondientes a reservaciones. Estructuras para generar sugerencias. Lista de características de un Travel Agent.

3. Estrategias Metodológicas:

3.1. Exposición

3.2. Role play

3.3. Ejercicios orales y escritos.

3.4. Workshop

**UNIDAD II:**

1. Objetivos de la Unidad:

- 1.1. Objetivo Terminal:  
Al finalizar la unidad, el alumno estará en capacidad de manejar el vocabulario específico para Emitir documentos de viaje.
- 1.2. Objetivos Específicos:
  - 1.2.1. Dar y recibir información sobre tarifas e instalaciones turísticas.
  - 1.2.2. Calcular y buscar precios y cuotas.
  - 1.2.3. Enumerar los pasos para hacer una reservación.
  - 1.2.4. Manejar las estructuras para vender un ticket aéreo.
2. Contenidos:  
Lista de expresiones para vender tickets aéreos. Vocabulario relacionado con precios, cuotas, seguros, etc. Vocabulario relacionado con reservaciones
3. Estrategias Metodológicas:
  - 3.1. Exposición
  - 3.2. Role play
  - 3.3. Ejercicios orales y escritos.
  - 3.4. Workshop

### **UNIDAD III:**

1. Objetivos de la Unidad:
  - 1.1. Objetivo Terminal:  
Al finalizar la unidad, el alumno estará en capacidad de promocionar y mercadear en el área de Turismo.
  - 1.2. Objetivos Específicos:
    - 1.2.1. Identificar los diferentes tipos de promoción y mercadeo.
    - 1.2.2. Utilizar vocabulario para vender un producto.
    - 1.2.3. Describir características de lugares.
2. Contenidos:  
Lista de tipos de vacaciones y segmentos de mercado. Anuncios vacacionales.
3. Estrategias Metodológicas:
  - 3.1. Lecturas
  - 3.2. Exposición
  - 3.3. Ejercicios orales y escritos
  - 3.4. Workshops.

### **UNIDAD IV:**

1. Objetivos de la Unidad:
  - 1.1. Objetivo Terminal:  
Al finalizar la unidad, el alumno estará en capacidad de disertar sobre el turismo nacional y hacer predicciones futuras sobre el mismo.

- 1.2. Objetivos Específicos:
  - 1.2.1. Generar discusiones sobre el impacto del turismo nacional.
  - 1.2.2. Discutir sobre la responsabilidad de la industria turística, etc.
2. Contenidos:

Vocabulario relacionado con el tema.
3. Estrategias Metodológicas:
  - 3.1. Lecturas
  - 3.2. Exposición
  - 3.3. Ejercicios orales y escritos
  - 3.4. Workshops.
4. Evaluación:

El profesor de la asignatura determinará en el Plan de Cronograma las fechas y el tipo de evaluación a realizar. Adoptará en las Pruebas Parciales las normas establecidas en el Reglamento de Evaluación de la Universidad Nueva Esparta.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

Harding, Keith (1998) GOING INTERNATIONAL. Oxford Press University