



COLEGIO LEÓN XIII A-119

INSTITUCION SALESIANA - OBRA DE DON BOSCO

Dorrego 2124 (1414) CIUDAD DE BUENOS AIRES

[SECUNDARIO@INSTITUTOLEONXIII.EDU.AR](mailto:SECUNDARIO@INSTITUTOLEONXIII.EDU.AR) / [WWW.LEONXIII.COM.AR](http://WWW.LEONXIII.COM.AR)

*1816 - Bicentenario de la Declaración de la Independencia – 2016*

**ASIGNATURA o SECCIÓN: INGLÉS**

**ÁREA: Lenguas Adicionales**

**PROFESOR/A: Micaela Yamila Suarez**

**AÑO/DIVISIÓN/MODALIDAD: 5º A BAECE**

**CICLO LECTIVO: 2016**

## **PROGRAMA DE CONTENIDOS**

### **PRIMER CUATRIMESTRE**

UNIDAD Nº1

**o Education and Career:** University: subjects, studying at university, courses, school vs. university.

**o Career moves:** expressions. Modals( ability, request and offers), telephoning (making contact) The career ladder: Getting a job, Moving up, Leaving the company, Hard times, Happier times. Careers and Promotion: Getting a job, During your working life. Tipos de textos: conversaciones, artículos, avisos clasificados (ofertas de trabajo) distintos tipos de formularios: reservas y solicitud de trabajo.

**o Employment, Skills and qualifications:** Education and training, skilled and unskilled work, adjectives to describe personality. Job Hunting. Collocations connected with work. Duties conditions and pay (What do you do? What does that involve?, Pay, Working hours). CV y carta de presentación. Realizar preguntas y expresar preferencias (condiciones laborales) At work: career and promotion (getting a job, during your working life)

**o Companies:** Vocabulario específico. Uso del presente simple. Parts of a company: vocabulary: Sales and marketing, finance, purchasing. Roles in an organization: to be responsible for +ing, to be responsible to (sby), to be in charge of, to look after, to deal with, to organize.

## SEGUNDO CUATRIMESTRE

### UNIDAD N°2

**o Selling:** Talking about shopping habits. Making Sales. Negotiating, reaching agreement. Grammar topics: modals (must, need to, have to, should).

**o Great Ideas:** Discussions about what makes a great idea. Reading articles. Successful meetings. Grammar topics: verb and noun combinations. Qualities needed to succeed in sales, vocabulary, video and discussion.

**o Kick-start video:** How are you intelligent? by Ken Robinson. This video deals with education, creativity and innovation. **How to perform a successful English oral presentation?** Introduction-Outline-Tools-Transition-Useful phrases.

### o Assignment N°1

- **Modalidad de la clase:** Clase expositiva.

- **Modalidad del TP:** Trabajo práctico de presentación oral y grupal.

- **Objetivo:** Realizar una búsqueda sobre un proyecto el cual encuentre su sustentabilidad a través del intercambio social, cultural, educacional y creativo entre individuos. Entendiendo también al desarrollo sustentable de un proyecto como la capacidad que haya desarrollado el ser humano para satisfacer necesidades de generaciones actuales, sin comprometer los recursos y oportunidades para el crecimiento y el desarrollo de las generaciones futuras. Una vez que hallamos el proyecto, discutir, analizar y profundizar sobre el mismo, intercambiando información y generando un razonamiento crítico del mismo. Iniciamos esta búsqueda con un disparador que nos propone reflexionar sobre cómo conectar con el mundo exterior en el que vivimos a través de nuestro mundo interior en el cual desarrollamos nuestras pasiones, talentos, motivaciones y aspiraciones.

## OBSERVACIONES

\* El año escolar se organiza en 2 cuatrimestres. Cada cuatrimestre constará de 4 (cuatro) o 5 (cinco) TPs (trabajos prácticos/instancias de evaluación) de las cuales 3 (tres) o 4 (cuatro) de estas evaluaciones se realizarán de forma escrita y 1(una) o 2 (dos) oral.

\* Las instancias de evaluación deben ser aprobadas con 6 (seis) o más puntos.

\* Para promocionar la materia los alumnos deben:

a) Aprobar la totalidad de los TP con 6 (seis) o más puntos.

b) Presentar todos los TP en tiempo y forma.

c) Asistir a las evaluaciones de la asignatura. El ausente a las evaluaciones no está justificado e implica la pérdida inmediata de la promoción de la materia.

d) Cumplir con el 80% de la asistencia.

\* En caso que el alumno no acceda a la promoción de la materia, deberá rendir el examen cuatrimestral y el mismo debe ser aprobado con 6 (seis) o más puntos.

\* El cuatrimestre se aprueba cuando: se accede a la promoción o se obtiene un promedio de 6 (seis) o más puntos en los TP y obtiene una calificación mayor a 6 (seis) o más puntos en el examen cuatrimestral.

### **BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA**

\* Material fotocopiado de los siguientes textos:

\* Cotton D., Falvey, D. Kent S. Market Leader Pre-intermediate 3rd edition Pearson Education LTD. 2012. units 3 and 4.

\* Bill Mascull Market Leader Intermediate 3rd edition Pearson Longman. 2010. unit 9

\* Redman, S. English Vocabulary In Use pre-intermediate and intermediate. 1997 units 63,65,79 CUP

\* Mc Carthy M., O'Dell F. Cambridge Academic Vocabulary in Use 1st edition 2008. Units 20, 28 CUP

\* Mascull B. Cambridge Business Vocabulary in Use, 2008. Units 4, 8

**NIVEL SECUNDARIO**

**"Con Jesús"**