



CURSO PROFESIONAL

Negociación Compra- Venta Internacional





Índice

Descripción del Curso 3

¿Cuáles son los requisitos? 3

Destinatarios 3

Temario 4

Metodología 8

Prácticas de Empresa 8

Salidas Profesionales 8

Objetivos 9





Descripción

- El punto de partida es asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacional de productos/servicios.

¿Cuáles son los Requisitos?

- Ser mayor de edad.

Destinatarios

- Cualquier profesional que quiera ampliar sus posibilidades de negocio a partir de conocimientos relativos a la compra-venta de paquetes y servicios en un ámbito global.

Temario Abreviado

Bases del comercio internacional y resumen histórico

- 1 Introducción
- 2 Concepto de Comercio Internacional
- 3 Formas de integración de los países
- 4 Repaso histórico del Comercio Internacional

La internacionalización de la empresa

- 1 El Plan de Marketing Internacional
- 2 Fuentes de información en España

La contratación internacional

- 1 Peculiaridades de los contratos internacionales
- 2 Riesgos
- 3 Cláusulas básicas
- 4 Principales tipos de contratos

Medios de pago internacionales

- 1 Los medios de pago
- 2 Documentos aceptados en el comercio internacional
- 3 Documentos de origen

Medios de pago internacionales en relación al transporte

- 1 Introducción
- 2 Transporte marítimo
- 3 Transporte aéreo
- 4 Carretera, ferroviario y fluvial
- 5 Transporte Combinado
- 6 Documentos de seguro
- 7 Documentos administrativos

El transporte en el comercio internacional

- 1 El transporte de mercancías
- 2 Los Incoterms
- 3 Protección física de la mercancía
- 4 Seguro de transporte
- 5 Lo que hemos aprendido



Metodología

- Impulsamos el aprendizaje continuo de los estudiantes minimizando dificultades.
- Utilizamos programas formativos de alta calidad.
- La formación e-learning la realizamos con las últimas tecnologías.
- Hacemos seguimientos continuos a cada estudiante.
- La gran mayoría de nuestros cursos y titulaciones los puedes cursar de forma online.
- Los recursos didácticos se actualizan constantemente para una mejor experiencia.

Prácticas en Empresas

- Al finalizar el curso, el alumno realizará prácticas en empresas del sector.

Salidas Profesionales

- Empresas de estudios de mercado.
- Empresas de gestión de stocks a nivel internacional.

Objetivos

- Definir y comprender el concepto de Comercio Internacional.
- Identificar las distintas posiciones político-económicas en el Comercio Internacional.
- Comprender el concepto de globalización y entender su importancia en la economía actual.
- Entender las peculiaridades de la contratación internacional.
- Aprender la importancia de los INCOTERMS 2010 ICC.
- Distinguir los distintos tipos de Contratos Internacionales.
- Identificar los riesgos que presentan las operaciones internacionales.
- Determinar las coberturas de riesgo.
- Comprender las peculiaridades de los medios de pago internacionales.
- Describir los principales elementos de los medio de pagos internacionales.
- Conocer la comercialización de los distintos medios de transporte.
- Conocer los elementos que componen el transporte internacional.
- Cómo contratar y por qué motivos un determinado transporte. Cómo determinar el tipo de INCOTERM 2010 ICC conveniente para nuestra comercialización

MADRID

Calle Gran Vía, 57 10º J
28013, Madrid

Tel: 918 277 096

 @Ceifor_Estudios

 CeiforEstudios

 @CeiforEstudios

 Ceifor Estudios

M ó v i l : + 3 4 6 5 3 2 9 0 2 1 6
i n f o r m a c i o n @ c e i f o r e s t u d i o s . c o m

www.ceiforestudios.com

Ceifor Estudios®