

PLAN FORMATIVO DEL SEXPE

DIRIGIDO A POTENCIAR EL DESARROLLO PROFESIONAL DE
LOS RRHH Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS

CURSO: NEGOCIACIÓN Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL (160 horas)

Modalidad
Teleformación



NEGOCIACIÓN Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL (MF 1009_3)

Según la prestigiosa consultora IMPROVEN, especializada en internacionalización de empresas, una de las claves del éxito o fracaso de la «aventura internacional» se basa en poseer un modelo de negocio y un estilo de negociación válido en el país de origen y TRASLADABLE al país de llegada. Este curso te capacitará para participar en la negociación de OPERACIONES DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL DE PRODUCTOS/SERVICIOS:

- Identificando y contactando clientes y/o proveedores potenciales de acuerdo con los procedimientos establecidos.
- Participando en la negociación de la operación de compraventa internacional para acordar el marco de condiciones de la relación comercial.
- Gestionando el precontrato y/o contrato de compraventa internacional para el cierre de la negociación internacional.
- Controlando el desarrollo y evolución de las ventas del producto/servicio en mercados internacionales, comprobando que se cumplen las condiciones pactadas.

OBJETIVOS DEL CURSO

1

Obtener información del marco legal y fiscal internacional en el que se realizan las operaciones de comercio internacional habitual de las empresas. Reconocer las características y evolución del sector exterior español, tanto por países como productos, a partir de las fuentes de información de comercio exterior disponible.

2

Analizar las fases de integración económica de la Unión Europea, estableciendo las implicaciones que para el comercio ha tenido cada una, en especial la unión monetaria: Identificar los Organismos y Acuerdos Internacionales y las funciones que tiene cada uno de ellos en la operativa y normativa del comercio internacional.

3

Interpretar la normativa y usos habituales que regulan las operaciones de compra y venta internacional. Explicar el valor jurídico de los usos uniformes en la contratación internacional: sobre crédito documentario, sobre garantías y finanzas contractuales, relativas al cobro de documentos comerciales, y otros

4

Dado un contrato de compraventa internacional analizar las partes y elementos que lo componen, distinguiendo las cláusulas facultativas y las obligatorias. Describir las teorías de derecho internacional que solucionan las contradicciones y conflictos originados en las condiciones generales que regulan un contrato de compraventa internacional.

SUMARIO DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

- Marco económico, político y jurídico del comercio internacional
- Marco legal: barreras y obstáculos a la internacionalización
- Obtención de información en el comercio internacional
- Tratamiento de la información de clientes y proveedores en el comercio internacional
- Gestión operativa de las condiciones de la compraventa internacional
- Elaboración de ofertas en comercio internacional
- Documentación de pedidos y facturación en el comercio internacional
- Aplicaciones informáticas en la gestión administrativa del comercio internacional

UNIDAD 2. NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

- Normativa asociada al contrato de compraventa internacional
- Los contratos de intermediación comercial
- Otras modalidades contractuales en el comercio internacional
- Normativa de arbitraje comercial aplicada a contratos internacionales
- Negociación de operaciones de comercio internacional
- Técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales

EQUIPO DOCENTE

JOSÉ PINILLA

Formación.

- + Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Zaragoza-Bachelor of Arts Honours Degree in Business. Universidad de Gales. Especialidad: Comercio Internacional.
- + Curso Postgrado en Marketing, Management y Relaciones Públicas. Queen's University of Belfast..
- + Técnico en Marketing Comercial y Comercio Exterior. Escuela Internacional de Negocios C.E.S.T.E

Experiencia docente/consultor 2005 en el área de comercio exterior y marketing comercial e internacional. Tutor de proyectos para emprendedores. Gerente de la Escuela del emprendedor

CARACTERÍSTICAS

Curso **oficial** (módulo formativo perteneciente al certificado de profesionalidad de **MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL COMM0110**)

Requisitos de acceso a la formación: tener un nivel de estudios mínimo superior a bachillerato o haber cursado un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia o de nivel 3 Modalidad **teleformación** y examen final presencial en Mérida (Centro de Formación ENPRO)

Metodología *"learning by doing"* desarrollada a través de la plataforma y contenidos de FORTEC, **entidad acreditada para impartir formación oficial online por el SEPE**

Acciones formativas **gratuitas**

CONTACTO: FORTEC: 976799643
ENPRO: 924300504

Inscribirse